



**НАУКОВІ ЗАПИСКИ
НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
«ОСТРОЗЬКА АКАДЕМІЯ»
СЕРІЯ «ЕКОНОМІКА»**

Серію засновано 08.09.1999 р.

№ 7(35)

Науковий журнал
(щоквартальник)

Острог
Видавництво Національного університету «Острозька академія»
2017

Науковий журнал «Наукові записки Національного університету «Острозька академія» серія «Економіка»»

Заснований 08.09.1999 року Національним університетом «Острозька академія».
Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 21245-11045Р від 12 березня 2015 р.

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу Міністерства освіти і науки України № 515 від 16 травня 2016 р.
Журнал зареєстровано в Міжнародному центрі періодичних видань
(ISSN International Centre, Paris, France): ISSN 2311-5149 (друкований).

Журнал включено до міжнародних наукометричних баз і каталогів наукових видань:

INDEX COPERNICUS, <http://jml.indexcopernicus.com>;

EBSCO Publishing, Inc., США, сайт: www.ebscohost.com;

DOI, <https://doi.org>;

Російський індекс наукового цитування (РІНЦ), Російська наукова електронна бібліотека, сайт: http://elibrary.ru/title_about.asp?id=37741;

Googl Академія, <https://scholar.google.com.ua>;

Національна бібліотека ім. В.І. Вернадського, Україна, сайт: <http://nbuv.gov.ua>.

*Друкується за ухвалою вченої ради Національного університету «Острозька академія»
Протокол № 8 від 28 грудня 2017 року.*

Засновник журналу: Національний університет «Острозька академія»;

Видавець: видавництво Національного університету «Острозька академія».

Редакційна рада:

Козак Л. В. (д. е. н., доц., головний редактор);

Дем'янчук О. І. (к. е. н., доц., заступник головного редактора);

Шулик Ю. В. (адміністратор);

Аверкіна М. Ф. (д. е. н., проф., Острог, Україна);

Бранч Джон (д. е. н., Анн Арбор, Мічиган, США);

Власюк А. П. (д. тех. н., проф., Острог, Україна);

Дзеканський Павел (д. ф. б., Островець Швентокшиський, Польща);

Шебеко К. К. (д. е. н., проф., Пінськ, Білорусь).

Редакційна колегія:

Вітлінський В. В. (д. е. н., проф., Київ, Україна);

Гарі Кук (д. е. н., проф., Ліверпуль, Великобританія);

Карлін М. І. (д. е. н., проф., Луцьк, Україна);

Кнейслер О. В. (д. е. н., доц., Тернопіль, Україна);

Кондратенко Н. О. (д. е. н., проф., Харків, Україна);

Кривицька О. Р. (к. е. н., доц., Острог, Україна);

Левицька С. О. (д. е. н., проф., Рівне, Україна);

Мамонтова Н. А. (д. е. н., проф., Острог, Україна);

Матвійчук А. В. (д. е. н., проф., Київ, Україна);

Нелеп В. М. (д. е. н., проф., Острог, Україна);

Новоселецький О. М. (к. е. н., доц., Острог, Україна);

Олак Антоні (хабілітований доктор економіки, професор факультет управління Люблінської політехніки, Люблін, Польща);

Пауло Реіс Мурао (доктор економіки факультет економіки університету Мінью, Брага, Португалія);

Тарангул Л. Л. (д. е. н., проф., Ірпін, Україна);

Ткаченко Н. В. (д. е. н., проф., Черкаси, Україна);

Топішко І. І. (к. е. н., доц., Острог, Україна);

Яворська Т. В. (д. е. н., проф., Львів, Україна);

Харчук Ю. Ю. (к. е. н., ст. викл., Острог, Україна).

Editorial council:

Kozak L. V. (PhD, docent, editor-in-chief);

Demianchuk O. I. (PhD, docent, deputy editor-in-chief);

Shulyk Y. V. (PhD, administrator-in-chief).

Averkina M. F. (PhD, prof. (Ostroh, Ukraine);

John Branch (PhD, Ann Arbor, Michigan, USA);

Vlasyuk A. P. (PhD, prof. (Ostroh, Ukraine);

Pawel Dziekański (PhD, Ostrowiec Świętokrzyski, Poland);

Shebeko K. K. (PhD, prof., Pinsk, Belarus).

Editorial board:

Vitlinskyi V. V. (PhD, prof., Kyiv, Ukraine);

Gary Cook (PhD, prof., Liverpool, United Kingdom);

Karlin M. I. (PhD, prof., Lutsk, Ukraine);

Kneisler O. V. (PhD, docent, Ternopil, Ukraine);

Kondratenko N. O. (PhD, prof., Rivne, Kharkiv, Ukraine);

Kryvytska O. R. (PhD, docent, Ostroh, Ukraine);

Levytska S. O. (PhD, prof., Rivne, Ukraine);

Mamontova N. A. (PhD, prof., Ostroh, Ukraine);

Matviichuk A. V. (PhD, prof., Kyiv, Ukraine);

Nelep V. M. (PhD, prof., Ostroh, Ukraine);

Novoseletskyi O. M. (PhD, docent, Ostroh, Ukraine);

Olak Anthony (PhD, prof., Lublin, Poland);

Paulo Jorge Reis Mourao (PhD, Braga, Portugal);

Taranhul L. L. (PhD, prof., Irpin, Ukraine);

Tkachenko N. V. (PhD, prof., Cherkasy, Ukraine);

Topishko I. I. (PhD, docent, Ostroh, Ukraine);

Yavorska T. V. (PhD, prof., Lviv, Ukraine);

Kharchuk Yu. Yu. (PhD (Ostroh, Ukraine).

Адреса редакції: Національний університет «Острозька академія»,

Україна, 35800, Рівненська обл., м. Острог, вул. Семінарська, 2. **Тел.** (+38067) 771 28 70, **e-mail:** 35800@ukr.net.

Головний редактор Л. В. Козак

Відповідальний за випуск О. І. Дем'янчук

Адміністратор Ю. В. Шулик

Технічний редактор Р. В. Свинарчук

Комп'ютерна верстка Н. О. Крушинської

Художнє оформлення обкладинки К. О. Олексійчук

Коректор Ю. Г. Шабатіна

© Видавництво Національного університету

«Острозька академія», 2017

**СЕКЦІЯ ЕКОНОМІКА
ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ
ГОСПОДАРСТВОМ**

Отримано: 06 грудня 2017 р.

Прорецензовано: 16 грудня 2017 р.

Прийнято до друку: 21 грудня 2017 р.

e-mail: avandreichenko@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-7(35)-4-7

Андрейченко А. В. Агропромислове виробництво та охорона навколишнього природного середовища: пошук балансу. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. Острог: Вид-во НаУОА, грудень 2017. № 7(35). С. 4–7.

УДК: 338.43:504

JEL-класифікація: Q53

Андрейченко Андрій Вадимович,

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та управління Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

АГРОПРОМИСЛОВЕ ВИРОБНИЦТВО ТА ОХОРОНА НАВКОЛИШНЬОГО ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА: ПОШУК БАЛАНСУ

Мета статті полягає у висвітленні питання співвідношення між проблемами поводження з відходами АПК та збереженням навколишнього природного середовища крізь призму національного та глобального бачення. Дослідження базувалося на використанні таких підходів та методів: системного, діалектичного, єдності та боротьби суперечностей, причинно-наслідкового методу, теоретичного узагальнення і порівняння. Встановлено, що ефективність агропромислового виробництва та стан навколишнього середовища неминуче взаємопов'язані, нерідко виявляються діаметрально протилежними. Доведено, що баланс між агропромисловим виробництвом і станом навколишнього середовища дозволить отримати достатню кількість агропродовольчої продукції, прийнятний дохід для виробників такої продукції й оптимальний для населення стан навколишнього середовища.

Ключові слова: відходи, поводження з відходами, відходи АПК, навколишнє природне середовище, безвідходне виробництво.

Андрейченко Андрей Вадимович,

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и управления, Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

АГРОПРОМЫШЛЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО И ОХРАНА ОКРУЖАЮЩЕЙ ПРИРОДНОЙ СРЕДЫ: ПОИСК БАЛАНСА

Цель статьи заключается в освещении вопроса соотношения между проблемами обращения с отходами АПК и сохранением окружающей среды сквозь призму национального и глобального видения. Исследование базировалось на использовании таких подходов и методов: системного, диалектического, единства и борьбы противоречий, причинно-следственной метода, теоретического обобщения и сравнения. Установлено, что эффективность агропромышленного производства и состояние окружающей среды неизбежно взаимосвязаны и нередко оказываются диаметрально противоположными. Доказано, что баланс между агропромышленным производством и состоянием окружающей среды позволит получить достаточное количество агропродовольственной продукции, приемлемый доход для производителей такой продукции и оптимальное для населения состояние окружающей среды.

Ключевые слова: отходы, обращение с отходами, отходы АПК, окружающая природная среда, безотходное производство.

Andrii Andreichenko,

PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor at the Department of Economics and Management, Odessa I. I. Mechnikov National University

AGRICULTURAL PRODUCTION AND ENVIRONMENT PROTECTION: FINDING A BALANCE

The purpose of the paper is to highlight the relationship between the problems of agro-industrial waste management and environment preservation through the prism of the national and global vision. The following methods were used in the research: systems approach, dialectical, unity and struggle of contradictions, causal-investigatory, theoretical generalization and comparison. It was substantiated that the efficiency of agro-industrial production and the state of the environment are inevitably interconnected and are often diametrically opposed. It is proved that the balance between agro-industrial production and the state of the environment will provide a sufficient quantity of agricultural products, an acceptable income for producers of such products and an optimal environment for the population.

Key words: waste, waste management, agricultural waste, environment, non-waste production.

Постановка проблеми. Експоненціальне зростання обсягів утворення та накопичення відходів, незворотне вилучення природних ресурсів, відсутність ефективних технологій використання відходів як вторинної сировини, що є наслідком незбалансованої антропогенної та техногенної діяльності в Україні,

є одними із найважливіших чинників, що призвели до появи загрози для національної безпеки та безпечного існування сучасного і майбутніх поколінь. Ситуація, викликана вищевказаними обставинами, досягла своєї критичної межі. Це зумовлює необхідність термінової зміни парадигми індустріального суспільного розвитку, притаманного сучасній Україні, до постіндустріального суспільного розвитку та відмови від зневажливого ставлення до природного середовища [1]. Ресурсо- та енергонезалежність України, економія її енергетичних і природних матеріальних ресурсів залежить від належного вирішення проблеми управління відходами. Проблема відходів є однією з основних екологічних проблем і більш вагомою в ресурсному аспекті.

Одне з лідерських місць за обсягом утворення відходів в Україні займає агропромисловий комплекс. Постійне збільшення масштабів агропромислового виробництва свідчить про необхідність серйозної уваги до розробки методів із збору, переробки, видалення відходів АПК із мінімальним забрудненням навколишнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багатогранна проблематика поводження з відходами знайшла відображення в роботах таких вітчизняних і закордонних учених: І. Александрова, К. Баретта, К. Боулдинга, С. Гармаша, Н. Голикової, З. Гуцайлюка, О. Дериколенко, П. Ейкінса, Жарікова, Т. Железної, А. Захарова, А. Ігоніна, Ю. Лебединського, Р. Льора, О. Малєя, Ю. Морєва, В. Кержакова, О. Новікова, Н. Пирогова, І. Сотника, С. Соловійова, К. Феруччі, М. Чумаченко та ін. В той же час у працях дослідників приділено недостатньої уваги питанням поводження з відходами АПК, ефективне функціонування якого забезпечує продовольчу, агросировинну безпеку України, розвиток зовнішньоекономічного потенціалу держави, збереження екологічної рівноваги.

Мета дослідження полягає у висвітленні питання співвідношення між проблемами поводження з відходами АПК і збереженням навколишнього природного середовища крізь призму національного та глобального бачення.

Виклад основного матеріалу. Ефективність агропромислового виробництва та стан навколишнього середовища неминуче взаємопов'язані та нерідко виявляються діаметрально протилежними. Методи переробки та видалення сільськогосподарських відходів можуть негативно впливати на чистоту повітря, води та якість ґрунту, а також спричинювати незручності населенню, що живе поряд [2, с. 13].

У сфері управління відходами сільського господарства України до основних проблем належать неналежний рівень дотримання вимог законодавства; низький рівень поінформованості й обізнаності сільськогосподарського сектору щодо можливостей і переваг оброблення чи повторного використання відходів сільського господарства; низький рівень поінформованості інвесторів щодо можливостей виробництва нових продуктів із сільськогосподарських відходів; відсутність дієвого механізму залучення приватних інвестицій для розвитку об'єктів сільськогосподарського сектору; низький рівень ефективності управління стратегічними об'єктами у сфері поводження з відходами сільськогосподарського сектору [3].

Відзначимо, що Україна на рівні законодавчого закріплення робить певні кроки в напрямі розв'язання проблеми поводження з відходами й охорони природного середовища. Так, Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» від 2015 р. [4] одними із першочергових пріоритетів реформ проголошує реалізацію Програми енергонезалежності, Програми збереження навколишнього природного середовища.

Стратегія національної безпеки України [5] відносить до актуальних загроз національній безпеці значний обсяг відходів виробництва та споживання і неналежний рівень їх вторинного використання, переробки та утилізації; надмірний антропогенний вплив і високий рівень техногенного навантаження на територію України. Стратегія закріплює необхідність формування системи переробки та утилізації відходів виробництва та споживання.

У Національній стратегії управління відходами в Україні до 2030 р. [3], яка розроблена згідно з європейськими стандартами управління відходами та ґрунтується на цінностях дотримання демократичних принципів, верховенства права, належного врядування, акцентується на поглибленні екологічної кризи в Україні та гальмуванні в розвитку національної економіки через значні обсяги накопичених відходів і відсутність ефективних заходів, спрямованих на запобігання їх утворенню, утилізації, знешкодження та видалення.

Вищезазначена Стратегія закріплює, що система управління відходами, що стосується і відходів у сфері АПК, характеризується тенденціями накопичення відходів, що негативно впливає на стан навколишнього природного середовища і здоров'я людей; здійсненням неналежним чином утилізації та видалення небезпечних відходів; неналежним рівнем використання відходів як вторинної сировини внаслідок недосконалості організаційно-економічних засад залучення їх у виробництво; неефективністю впроваджених економічних інструментів у сфері поводження з відходами. Стратегія наголошує на необхідності створення та забезпечення належного функціонування загальнодержавної системи запобігання утворенню відходів, їх збирання, перероблення, утилізації, знешкодження й екологічно безпечного видалення.

Наразі ми можемо констатувати, що в Україні немає ефективних інструментів політичного, економічного, правового, соціального характеру, що дозволили б нашій державі вирішити критичну ситуацію, що склалася з утворенням, накопиченням, зберіганням, переробленням, утилізацією та захороненням відходів, зокрема в АПК, і характеризується подальшим розвитком екологічних загроз.

Відмінність ситуації, що склалася з відходами в Україні, порівняно з іншими розвинутими країнами, полягає у великих обсягах утворення відходів та у відсутності інфраструктури поводження з ними. Водночас наявність такої інфраструктури є неодмінною ознакою всіх економік розвинутих країн [3]. Досвід США та ЄС демонструє, що використання відходів сільського господарства стало невичерпним джерелом сировинних ресурсів.

Зауважимо, що зусилля держав із збереження та покращення якості навколишнього середовища історично були спрямовані на боротьбу з забрудненнями, які створюють міста і промислові підприємства. Якби методи сільськогосподарського виробництва не змінювалися, то боротьба з забрудненням навколишнього середовища сільськогосподарськими підприємствами не викликала труднощів. Однак зміни в темпах зростання сільськогосподарських підприємств зумовили появу реальних і потенційних проблем погіршення якості навколишнього середовища.

Інтенсифікація сільськогосподарського виробництва призводила до концентрації відходів, яка призводила до гниття й викликала необхідність переробки та використання відходів. Ця проблема погіршувалася побічною дією деяких видів сільськогосподарського виробництва. Потенційні проблеми якості навколишнього середовища, пов'язані із сільськогосподарським виробництвом найбільшою мірою залежали від способів виробництва, методів переробки та використання відходів, застосовуваних фермерами та переробною промисловістю [2, с. 44].

У кінці 70-х рр. XX ст. Р. Льюїс відзначав, що національне прагнення держав до покращення стану навколишнього середовища потребує від сільськогосподарських підприємств при прийнятті рішення про характер виробництва, звертати особливу увагу на відходи [2, с. 21]. Це прагнення залишається і на початку XXI ст.

У 2014 р. на Всесвітньому економічному форумі в Давосі [6] зміни природного середовища, викликані економічною діяльністю, стали основним питанням порядку денного. Більше 30 засідань форуму було присвячено кліматичним змінам, інвестуванню в екологічно безпечне виробництво і можливостям стійкої «циклічної» економіки. Економіка замкнутого циклу стає предметом широкого кола досліджень не тільки в європейських державах, а й у всьому світі. Такий тип економіки розглядають як потенційну стратегію розвитку суспільства, що зможе підвищити добробут, послаблюючи водночас залежність держав від сировинних та енергетичних ресурсів. Циклічна економіка як модель функціонує за прикладом природної екосистеми, у якій не існує відходів.

Базовими принципами концепції циклічної економіки є [7]:

- повне виключення відходів;
- відмінність між витратними матеріалами та довговічними компонентами: біологічні матеріали повинні повернутися в біосферу, а технологічні матеріали – залишатися в експлуатації якомога довше;
- знаходження способів повторного використання матеріалів;
- ліквідація токсичних хімічних речовин, щоб використовувати інші компоненти без ризику забруднення;
- використання паливних систем із відновлюваними джерелами енергії;
- побудова стійкості через різноманітність;
- коригування цінової політики (вартість товару повинна повністю відображати зусилля, необхідні для його виробництва);
- створення конструкцій, що враховують можливість повторного використання, а також вимагають мінімальних змін для повторного використання деяких деталей продукту;
- системне прийняття рішень з урахуванням того, що одна дія вплине на іншу.

У грудні 2015 р. Європейська комісія ухвалила план дій із переходу до економіки замкнутого циклу до 2019 року, який передбачає, що така модель стає основою стратегії сталого розвитку ЄС і передбачає розвиток відповідного державного регулювання. У Німеччині, Японії, Швеції, Південній Кореї, Швейцарії, США, Данії, Нідерландах, Китаї розроблені, прийняті і здійснюються державні плани створення та розвитку економіки замкнутого циклу на основі рециклінгу ресурсів [8, с. 249].

Модель циклічної економіки ставить під сумнів світогляд, що протиставляв економіку навколишньому середовищу й передбачає, що економічне зростання може здійснюватися в інтересах навколишнього середовища, а не за його рахунок.

Висновки. Отже, прірва між обсягами накопичення агропромислових відходів і заходами, спрямованими на запобігання їх вторинного використання, перероблення, знешкодження поглиблює екологічну кризу та є гальмівним фактором розвитку економіки нашої держави. Україна потребує нагального реформування правової й економічної системи, що регулює використання відходів, зокрема у сфері АПК

як одній із ключових галузей економіки нашої держави, з урахуванням світового та європейського досвіду.

Взаємозв'язок ефективності агропромислового виробництва з потенційним погіршенням якості навколишнього середовища став усе більш яскраво вираженим через підвищення інтенсивності методів агропромислового виробництва. Всі негативні види впливу на навколишнє середовище можуть бути значно зменшені або повністю усунені шляхом зміни технологій виробництва в АПК, зокрема, в разі застосування безвідходного агропромислового виробництва. Це дозволить зберегти баланс між агропромисловим виробництвом і станом навколишнього середовища, що дозволить отримати достатню кількість агропродовольчої продукції, прийнятний дохід для виробників такої продукції й оптимальний для населення стан навколишнього середовища.

Література:

1. Проект Національної стратегії управління відходами в Україні до 2030 р. від 13.07.2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://publications.chamber.ua/2017/Marketing%20Team/Draft%20National%20Waste%20Management%20Strategy.pdf>.
2. Лёр Р. Переработка и использование сельскохозяйственных отходов / Р. Лёр; под ред. А. Н. Шимко; пер. с англ. В. В. Новикова. – Москва : Колос, 1979. – 415 с.
3. Національна стратегія управління відходами в Україні до 2030 року. Схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 8 листопада 2017 р. № 820-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/ru/cardnpd?docid=250431699>.
4. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020». Схвалена Указом Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
5. Стратегія національної безпеки України. Затверджена Указом Президента України від 26 травня 2015 року № 287/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/287/2015/>.
6. World Economic Forum Annual Meeting [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.weforum.org/events/world-economic-forum-annual-meeting-2014/programme>.
7. Environmental Services Association. Going for growth, a practical route to circular economy, 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.esauk.org/esa_reports/Circular_Economy_Report_FINAL_High_Res_Fog_Release.pdf.
8. Соловьев С. А. О создании системы «сельхозрециклинг» в агропромышленных комплексах Российской Федерации и Республики Беларусь на основе новых принципов и инструментов / С. А. Соловьев, В. И. Игнатов, В. С. Герасимов, Г. И. Цуцкарева, В. П. Миклуш // Технічний сервіс агропромислового, лісового та транспортного комплексів. – 2016. – № 6. – С. 249–254.

Отримано: 04 грудня 2017 р.

Прорецензовано: 14 грудня 2017 р.

Прийнято до друку: 20 грудня 2017 р.

e-mail: onyshko_sv@ukr.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-7(35)-8-11

Онишко С. В. До питання теоретико-методологічного забезпечення розбудови державно-приватного партнерства. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острого : Вид-во НаУОА, грудень 2017. № 7(35). С. 8–11.

УДК 330.1.

JEL-класифікація: H8

Онишко Сергій Володимирович,

*кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів
Національного університету біоресурсів і природокористування України*

ДО ПИТАННЯ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗБУДОВИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

У статті розглянуто поняття «державно-приватне партнерство» й окреслено теоретико-методологічні передумови розкриття його сутності. Проаналізовано співвідношення даного поняття з рядом інших понять. Зроблено висновок про необхідність розгляду сутності поняття державно-приватне партнерство, виходячи із його природи, через категорію «взаємодія», що створить умови найповнішої реалізації його можливостей.

Ключові слова: сутність, природа, партнерство, державно-приватне партнерство, зв'язок, взаємодія.

Онышко Сергей Владимирович,

*кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов
Национального университета биоресурсов и природопользования Украины*

К ВОПРОСУ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПОСТРОЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

В статье рассмотрено понятие «государственно-частное партнёрство» и очерчены теоретико-методологические предпосылки раскрытия его сущности. Проанализовано соотношение данного понятия с рядом других понятий. Сделан вывод о необходимости рассмотрения сущности понятия государственно-частное предпринимательство, исходя из его природы, через категорию «взаимодействие», что создаст условия наиболее полной реализации его возможностей.

Ключевые слова: сущность, природа, партнерство, государственно-частное партнерство, связь, взаимодействие.

Sergey Onyshko,

*PhD in Economics, associate professor at the department of finances,
the National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine*

ON THEORETICAL AND METHODOLOGICAL SUPPORT OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP DEVELOPMENT

The article deals with the definition of public-private partnership. The author points out theoretical and methodological preconditions for understanding its nature, analyses the correspondence of this definition with other ones. The article concludes that it is necessary to define the essence of public-private partnership through the category «cooperation that will create the best conditions for abilities realization».

Key words: essence, nature, partnership, public-private partnership, connection, cooperation.

Постановка проблеми. Питання участі держави та її співвідношення з ринковими механізмами для вирішення назрілих проблем особливо активізувалося в умовах глобальних викликів і нестабільності, що охопили світову економіку наприкінці першого десятиліття XXI ст. На зміну конфліктності й протистояння стратегічним вектором розвитку все більше стають адаптація до швидкозмінних зовнішніх умов, пошук елементів співробітництва й досягнення консенсусу для набуття переваг економічними суб'єктами переважно на основі використання провідного фактору розвитку сучасної цивілізації – інноваційного економічного зростання [1, с. 390]. Безсумнівно, саме такий підхід здатен стати реальним інструментом забезпечення сталого соціально-економічного розвитку та вирішення багатьох глобальних проблем сучасності. Своєю чергою інноваційний вимір суспільного розвитку, його різноаспектний характер генерують потребу задіяння потенціалу та максимізації взаємодії всіх компонент такого розвитку. Невіддільним від розбудови стратегічного суспільного розвитку на інноваційних засадах є гармонізація інтересів членів усього суспільства, всіх суб'єктів економіки, але не менш очевидним є й те, що системоформульовальну роль у вирішенні цього завдання покладають на державу.

Американські учені П. Самюелсона і В. Нордгауза однією з основних економічних функцій сучасної держави вважають сприяння макроекономічному зростанню і стабільності економіки [2, с. 79–84], виконання якої супроводжується використанням великої сукупності форм, методів і важелів. Водночас у контексті невідворотності інноваційних трансформацій, що відбулися та/або очікують своєї реалізації, зазначені форми, методи та важелі також зазнали суттєвого розвитку. Зокрема, на порядок денний останніх років вийшла така форма сприяння виконанню зазначеної функції держави як державно-приватне партнерство, спрямованого на пошук елементів співробітництва й досягнення консенсусу. Тобто проблема співвідношення держави і ринку поступово переходить у площину їх партнерства. Партнерство можна розглядати також як відповідь на виклики стрімкої динаміки глобалізаційних процесів, які «... стимулюють суперечливі процеси, що призводять до ерозії традиційних державних суверенітетів, загрожуючи втратою національного контролю над основними економічними і соціальними цінностями» [3, с. 118]. Проте внаслідок світової економічної кризи зміст державного впливу знову модифікувався як щодо реалізації безпосередніх державно-владних і організаційно-правових заходів, так і щодо делегування іншим суб'єктам державно-владних повноважень для їх впливу на суспільно-економічні процеси.

Постановка завдання. Дослідження проблематики державно-приватного партнерства в різних його формах та сферах суспільного життя останнього часу набуло особливої уваги. Це роботи Н. Дутко, І. Запатриної, С. Запорожець, М. Забаштанського, О. Навроцької, О. Огій, О. Шевченко, Л. Шнипка та ін. Та, незважаючи на вагомий науковий доробок, ефекти глобалізації й турбулентності, а також поява нових центрів тяжіння у стратегічному розвитку людства обумовлюють необхідність подальшого наукового пошуку. Питання з'ясування ролі держави, розкриття напрямів, форм і методів, а також їх гнучкого пристосування до флуктуацій зовнішнього і внутрішнього середовищ у контексті партнерства з приватним бізнесом окреслюють ряд чинників, що перешкоджають реалізації потенціалу такого партнерства. Залишаються недостатньо розкритими ряд аспектів сутності і природи такого партнерства як таких, що можуть бути привнесені в реальність.

Мета статті полягає в поглибленні теоретико-методологічних засад у системних трансформаціях розбудови державно-приватного партнерства на основі наявності тісного зв'язку з іншими поняттями, що відображають його природу.

Виклад основного матеріалу. Щоб досягнути предмет дослідження – державно-приватне партнерство (ДПП), виявити його можливості, першим кроком на цьому шляху має стати розуміння його сутності. З огляду на це, та зважаючи, що саме оцінка методології є найбільш значимим критерієм істинності змістовних висновків, а філософія є тією методологією, що дозволяє робити висновки фундаментального характеру, звернемося саме до філософської методології.

Згідно із філософськими постулатами «Сущность предмета (отношения, явления) состоит в совокупности заложенных в предмете возможностей. Понять возможности предмета (как феномена) – значит понять его сущность и пути выстраивания действительности, адекватной этой сущности» [4, с. 29]. Інша методологічна установка полягає в тому, що, по-перше, питання про сутність – це питання про зміст, що закладений і виявлений у кожному конкретному факті та структуруючий практику. По-друге, відобразити сутність однією фразою-визначенням (хоча саме такий прийом вважають оптимальним) практично не можливо. Сутність завжди глибша і вона в тому, що продукує чисельність проявів предмета в систему [4, с. 30; 32].

Керуючись цими положеннями, спробуємо конкретніше з'ясувати сутність ДПП, не протиставляючи його окремі визначення, а виходячи з їх діалектичної єдності для реалізації можливостей такого партнерства. Водночас варто наголосити, що потреба з'ясування сутності ДПП не обмежується чисто теоретичним, пізнавальним інтересом. На підтвердження цього зазначимо, що у 2012 р. «Програма розвитку державно-приватного партнерства» (проект Агентства США з міжнародного розвитку) оприлюднила результати дослідження рівня розуміння й обізнаності щодо ДПП в Україні. Базове опитування показало, що лише 35% респондентів коректно розуміють сутність ДПП, а саме як проекту на засадах довгострокових відносин між державними органами та приватними компаніями. Одночасно найнижчий рівень поінформованості спостерігають серед підприємців, найвищий – серед представників місцевих органів влади [5]. Низька обізнаність представників бізнесу щодо переваг використання механізмів ДПП у процесі розвитку підприємницької діяльності з одночасним низьким рівнем їх загальної довіри до влади внаслідок непослідовності прийняття економічних і політичних рішень, окреслюють відповідно й головні напрями підвищення ефективності ДПП. Щодо державних органів, то фахівці зазначають недостатню фахову підготовку державних службовців, які займаються питаннями ДПП, низький рівень їх мотивації щодо пошуку та роботи з приватними інвесторами з метою започаткування проектів на засадах ДПП, тобто практична значимість цього аспекту дослідження очевидна.

Відомо, що вперше на необхідності розвитку довготривалого партнерства держави і приватного сектора для досягнення стратегічних цілей, було наголошено в Декларації тисячоліття ООН у 2000 році. В Україні ці процеси беруть свій початок фактично із введенням у дію Закону України «Про держав-

но-приватне партнерство» [6], у якому були визначені правові засади й основні принципи такого партнерства. Одне із визначень ДПП, що містяться в науковій літературі – це відносини між державними і приватними партнерами, при реалізації яких ресурси обох партнерів об'єднуються з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагород (відшкодувань) між ними, для взаємовигідної співпраці на довгостроковій основі у створенні (відновленні) нових та/або модернізації (реконструкції) наявних об'єктів, які потребують залучення інвестицій, і користування (експлуатації) такими об'єктами [7, с. 263–264].

У зарубіжні практики сутність ДПП трактують із двох позицій: по-перше, як система відносин держави і бізнесу, інструмент економічного і соціального розвитку на всіх рівнях та, по-друге, як конкретні проекти, реалізовані спільно державними органами і приватними компаніями на базі об'єктів державної і муніципальної власності [8]. Водночас основними його принципами визнано: 1) пріоритетність інтересів держави; 2) ефективний розподіл ризиків між сторонами; 3) політична підтримка держави; 4) прозорість; 5) рівноправність у відносинах між сторонами.

Відштовхуючись від зазначених принципів, що покликані відобразити також сутність ДПП, та зважаючи, що сутність, як зазначалося вище, не можна відобразити однією фразою-визначенням, оскільки вона продукує чисельність проявів, зупинимось на ряді понять, що здатні відображати сутність і характер реалізації такого партнерства. Насамперед, це поняття «партнер» – учасник гри, співучасник, партнер [9, с. 539], тобто тут можна говорити про зв'язок між учасниками гри. Разом із тим, на нашу думку, це поняття не здатне передати всю гаму відносин, що можливі у процесі партнерства ринкових і державних інститутів. Аргументом цьому може бути вже наведений перелік основоположних принципів партнерства. Незважаючи на проголошення в ньому рівноправності у відносинах, не складно помітити і їх нерівноправність, зокрема, закладену в першому із перелічених принципів (на користь держави), а головне – відсутність у цьому переліку принципу взаємодії в досягненні спільних інтересів, мети, цілі. Адже для такого досягнення важливий не просто взаємний зв'язок між державними і ринковими інститутами, а їх взаємний зв'язок у дії, тобто взаємодія [9, с. 188], і саме це створює можливість отримання синергетичного ефекту.

Певною мірою реалізувати концептуальну ідею взаємодії ринкових і державних інститутів передбачалося через використання поняття «співвідношення», які трактують як взаємний зв'язок, взаємну залежність [9, с. 375]. У полеміці участі держави та її співвідношення із ринковими механізмами, яка завжди стояла й продовжує стояти на порядку денному в різних країнах, і яку по-різному вирішують на певних етапах їх розвитку, домінувало саме поняття «співвідношення». Щодо їх партнерства, то, незважаючи на те, що термін співвідношення порівняно з безпосередньою участю, співпрацею (виконання разом якоїсь роботи, справи) [9, с. 638] є вищою ступінню забезпечення зв'язку ринкових і державних інститутів, проте не можна не помітити й те, що в ньому вже закладена та обставина, що дія таких інститутів відбувається паралельно, шляхом знаходження своєї ніші, а це не здатне реалізувати потенціал взаємодії державних і ринкових інститутів для соціально-економічного розвитку.

У цьому контексті та рухаючись далі, не можна не торкнутися й таких понять як допомога, підтримка, сприяння, регулювання, що відмінні від прямих владних – впливу, управління, втручання, проте здатні виконати важливі функції щодо реалізації тих чи інших дій, процесів. Відмінності у змістовному наповненні окремих понять можна знайти вже в їх тлумаченні, що містяться у словникових та енциклопедичних виданнях. Розуміння такого наповнення здатне сприяти формуванню теоретико-практичного базису реалізації ДПП у площині конкретизації його форм.

Згідно з підходами ЄС поняття «державна допомога» визначають як «форми сприяння, що здійснюються державними органами або органами, що фінансуються за державний коштів, які надаються підприємствам на дискреційній основі, та які мають потенціал до викривлення конкуренції та шкоди торгівлі» [10]. Сприяти – це подавати допомогу, підтримувати – це подавати допомогу, сприяти. Водночас сприяти – це також позитивно впливати на що-небудь, створювати відповідні умови, що не завжди потребує надання конкретної допомоги тоді, коли для підтримки найперше це – надання допомоги. Тому важливо й розмежовувати ці поняття, належним чином враховуючи їх відмінності під час коригування та трансформації соціально-економічної стратегії України.

Щодо трактування поняття «державна підтримка підприємств», то будемо виходити з їх розуміння як заходів «... фінансово-економічної політики, які безпосередньо не належать до функцій держави щодо надання суспільних благ і спрямовані на створення преференційних умов діяльності окремих підприємств або сфер економіки, забезпечуючи збільшення їх доходів або скорочення витрат» [11, с. 239]. У наведеному визначенні стисло, але достатньо чітко відображений, насамперед, сутнісний зміст цього поняття – створення преференцій. Цим однозначно обумовлений їх вибірковий характер, а також часові межі, незалежно від вибору конкретних форм такої підтримки. Також цілком обґрунтовано наголошують на спрямованості державної підтримки.

Досить умовно для встановлення зв'язку між поняттями «сприяння» і «підтримка» можна провести

аналогію, окресливши їх через поняття «інтерес» і «потреба». Тобто, щоб чомусь посприяти потрібно мати до цього певний інтерес, а підтримку надають, якщо в цьому існує потреба. Але очевидно, що в обох випадках необхідно діяти – робити, здійснювати що-небудь; здійснювати що-небудь певним способом; здійснювати що-небудь щодо когось [9]. Під змістовним наповненням таких дій можна розглядати стимулювання, координацію, мотивування, делегування, поручительство тощо, що відповідно висуває проблему вибору дій і їх балансу для досягнення поставлених цілей.

Безумовно, реалізація партнерства тісно пов'язана (хоча і різною мірою) з переліченими та іншими поняттями, які здатні здійснити свій вплив на відносини, що виникають у процесі партнерства держави і приватного сектора та зумовлюють наявність різних форм його реалізації. Водночас, на нашу думку, саме у взаємодії слід вбачати природу та її здатність представляти той системно-об'єднуючий механізм, у межах якого функціонують різні форми зв'язку між державними і ринковими інститутами, зокрема така з них як партнерство. В основі такого бачення лежить філософський постулат, що саме природою визначається сутність, а не навпаки, та природа є джерелом, внутрішнім двигуном для бачення процесу набуття якісної визначеності певними системами. Взаємодія – це одна із основних філософських категорій, що відображає процеси впливу різних об'єктів один на одного, їхню взаємну обумовленість і зміну стану або взаємоперехід, а також заснування одного об'єкта іншим. Значення взаємодії полягає в намаганні погоджених дій різних ланок системи, об'єднати і максимально використати їхні зусилля і можливості, досягти ефективних результатів у коротший термін та з меншими витратами сил і засобів.

Висновки. Отже, сутність ДПП слід розглядати, по-перше, у найбільш загальному підході як одну із форм взаємодії між державними і ринковими інститутами, коли, що зазначалося нами раніше, з'являється можливість сформувати нові норми, політику, культуру, сферу відповідальності, які в кінцевому підсумку будуть сприяти гармонізації часто різноспрямованих інтересів окремих суб'єктів [12, с. 133]. По-друге, – це один із проявів загального системно-об'єднуючого механізму і сприяння, і підтримки, і співпраці, підпорядкований в ряду інших цілей і заходів соціально-економічному поступу України. Лише в межах такого механізму сукупність конкретних суспільних проектів і їх мобілізаційний потенціал здатні трансформуватися в динамічний поступальний розвиток суспільних відносин. Водночас, це не перешкоджає розгляду ДПП і як інструменту, і як функціонального механізму, і моделі та навіть ринку [7, с. 263-270], що в сукупності також формують його сутність та окреслюють конкретні форми прояву. У підсумку це дає підстави говорити про необхідність оновлення сформованої концептуальної ідеї «співвідношення держави і ринку», а відтак і політики регулювання економічного розвитку загалом, поглянувши на них з позиції родового поняття «взаємодія», що розкриває природу різних форм взаємодії ринкових і державних інститутів, які, своєю чергою, сформовані з адекватних інструментів і важелів для досягнення поставлених завдань соціально-економічного розвитку. Адже особливості конкретного періоду розвитку суспільства здатні діалектично змінити суть незмінних за формою понять і категорій.

Література:

1. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / кол. авт. [за ред В. М.Гейця]. – К. : Ін-т екон. прогноз. ; Фенікс, 2003. – 1008 с.
2. Самюелсон П. Макроэкономика / П. Самюелсон, В. Нордгауз – Основы, 1995. – 544 с.
3. Бжезинский З. Выбор. Глобальное господство или глобальное лидерство / З. Бжезинский; [пер. с англ.]. М. : Международные отношения, 2005. – 288 с.
4. Малахов В. П. Философия права. Идеи и предположения : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Юриспруденция» и «Философия» / В. П. Малахов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 391 с.
5. Система представництва інтересів соціальних груп в Україні: інституціалізація механізмів. Аналітична доповідь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/sys_predstav-5cdc3.pdf
6. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 р. № 2404-УІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
7. Майорова Т. В. Проектне фінансування : підручник / Т. В. Майорова, О. О. Ляхова : за заг. та наук. ред. проф., д.е.н. Т. В. Майорової. – 2-ге вид., переробл. і доп. – Київ : КНЕУ, 2017. – 434 с.
8. Варнавский В. Г. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления партнер [Електронний ресурс] / В. Г. Варнавский // Режим доступу : <http://www.strana-oz.ru>.
9. Новий тлумачний словник української мови. У 3-х томах. – Київ : Вид-во «АКОНІТ», 2008.
10. The Scottish Government [Electronic resource]. – Access mode : http://www.stateaidscotland.gou.uk/state_aid/SA_Main_View.jsp?pContentID=314&cp_applic=CCC&cp_service=Content.show&c.
11. Розвиток державних фінансів України в умовах глобалізації : кол. моногр. / [Луніна І. О., Булана О. О., Фролова Н. Б. та ін.] ; за ред. д.е.н. І.О.Луніної ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». – Київ, 2014. – 296 с.
12. Онишко С. В. Державно-приватне партнерство і його вплив на розвиток національної економіки / С. В. Онишко // Малий і середній бізнес (Право, держава, економіка). – № 1–2 (60–61), 2015. – С. 131–137.

**ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ
ГАЛУЗЯМИ ТА ПІДПРИЄМСТВАМИ**

Отримано: 24 листопада 2017 р.

Прорецензовано: 04 грудня 2017 р.

Прийнято до друку: 18 грудня 2017 р.

e-mail: dudkamaya@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-7(35)-13-16

Берест М. М., Дудка М. О. Визначення факторів впливу зовнішнього середовища на фінансове забезпечення розвитку суб'єктів АПК. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. Острог: Вид-во НаУОА, грудень 2017. № 7(35). С. 13–16.

УДК: 330.341

JEL-класифікація: Q10

Берест Марина Миколаївна,

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів

Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

Дудка Майя Олександрівна,

аспірант кафедри фінансів Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ АПК

Стаття присвячена дослідженню актуальних проблем визначення факторів впливу зовнішнього середовища на фінансове забезпечення розвитку суб'єктів АПК. У роботі сформовано перелік показників, що характеризують можливості й обмеження щодо формування джерел фінансування підприємств агропромислового сектору з боку зовнішнього середовища їх функціонування. На основі застосування економіко-математичного інструментарію виділено фактори, що спричиняють суттєвий вплив на фінансове забезпечення розвитку суб'єктів АПК, а саме: монетарно-інфляційний, фактор прямої бюджетної підтримки та фактор державної підтримки пільгового кредитування АПК, надано їх характеристику.

Ключові слова: зовнішнє середовище, фактори впливу, фінансове забезпечення, агропромисловий комплекс, факторний аналіз.

Берест Марина Николаевна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов

Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця

Дудка Майя Александровна,

аспирант кафедры финансов Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ АПК

Статья посвящена исследованию актуальных проблем определения факторов влияния внешней среды на финансовое обеспечение развития субъектов АПК. В работе сформирован перечень показателей, характеризующих возможности и ограничения по формированию источников финансирования предприятий агропромышленного сектора со стороны внешней среды их функционирования. На основе применения экономико-математического инструментария выделены факторы, которые влекут за собой существенное влияние на финансовое обеспечение развития субъектов АПК, а именно: монетарно-инфляционный, фактор прямой бюджетной поддержки и фактор государственной поддержки льготного кредитования АПК, предоставлено их характеристику.

Ключевые слова: внешняя среда, факторы влияния, финансовое обеспечение, агропромышленный комплекс, факторный анализ.

Marina Berest,

PhD in Economics, Associate Professor at the Finance Department,
the Simon Kuznets Kharkov National University of Economics

Maya Dudka,

postgraduate student of the Finance Department, the Simon Kuznets Kharkov National University of Economics

DETERMINATION OF THE ENVIRONMENTAL FACTORS WHICH AFFECT THE FINANCIAL IMPLEMENTATION OF THE AGRIBUSINESS ENTITIES DEVELOPMENT

The article deals with the actual problems of determining the external environment factors influence on financial implementation of the agribusiness entities development. Taking into the account the external environment of agribusiness companies functioning the author elaborates the list of indicators characterizing the opportunities and limitations for the agribusiness companies financing sources formation. Applying the economic and mathematical tools, the author defines the factors that have a significant impact on the financial implementation of the agribusiness entities development: monetary-inflationary, direct budget support, the state support for soft loans to agribusiness, and their characteristics.

Key words: environment, factors of influence, financial implementation, agribusiness, factor analysis.

Постановка проблеми. Агропромисловий сектор є однією з основних складових економічної системи України. Важливим і дієвим елементом фінансового механізму, що надає можливість підприємствам АПК акумулювати й ефективно використовувати фінансові ресурси з метою забезпечення їх стійкого розвитку, є фінансове забезпечення. Водночас значний вплив на структуру та склад джерел фінансування підприємств галузі спричиняють фактори зовнішнього середовища. У сучасній економічній літературі представлено підходи науковців щодо виділення та характеристик факторів, які визначають загальний вплив зовнішнього середовища на функціонування суб'єктів АПК. Однак детальнішого дослідження, на нашу думку, вимагає уточнення переліку та характеристик факторів, що безпосередньо пов'язані з фінансовим забезпеченням їх ефективної діяльності та стійкого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми оцінки впливу дестабілізуючих та стимулюючих факторів зовнішнього середовища на розвиток суб'єктів агропромислового комплексу України широко відображені в працях українських учених. Зокрема, В. О. Мандибурую, І. Б. Жилиєвим, І. І. Дахном [5] виконана структуризація факторів, що впливають на розвиток АПК, Л. А. Євчук [3] виділяє економічні та політико-правові фактори як основні та найбільш дієві, Я. О. Зубрицька [4] досліджувала взаємозв'язок зовнішніх і внутрішніх факторів, які впливають на рівень та результативність трудового потенціалу агропромислового підприємства, І. І. Глотова [1] вивчала фактори, які впливають на фінансове забезпечення виробничих ресурсів в АПК.

Метою статті є виділення обґрунтованого переліку факторів впливу зовнішнього середовища на фінансове забезпечення стійкого розвитку суб'єктів АПК із використанням економіко-математичного інструментарію.

Виклад основного матеріалу. Формування початкового переліку показників оцінки впливу зовнішнього середовища на фінансове забезпечення суб'єктів АПК пропонується проводити на основі аналізу літературних джерел [2–5]. Основними вимогами до використовуваних показників і їх практичної застосовності є: а) подання їх у кількісній формі; б) доступність інформації, необхідної для визначення значень показників (можливі джерела інформації – відкритий друк (наукові літературні джерела, аналітичні статті), статистична інформація); в) здатність показників характеризувати можливість залучення підприємствами АПК фінансових ресурсів. Проведені дослідження дозволили сформуванню узагальненого переліку показників оцінки впливу зовнішнього середовища на фінансове забезпечення стійкого розвитку суб'єктів АПК у такому вигляді (таблиця 1).

Таблиця 1

Сукупність показників оцінки впливу зовнішнього середовища на фінансове забезпечення стійкого розвитку суб'єктів АПК

№	Показник
1	Видатки державного бюджету Міністерству аграрної політики та продовольства, (млн грн)
2	Кількість державно-цільових програм розвитку АПК, (шт.)
3	Обсяг бюджетних коштів на пільгове кредитування АПК, (млрд грн)
4	Обсяг пільгового кредитування АПК, (млрд грн)
5	Обсяг непільгового кредитування АПК, (млрд грн)
6	Облікова ставка НБУ, (%)
7	Індекс інфляції в Україні, (%)
8	Офіційний курс гривні до долара США, (грн)

Розглянемо детальніше виділену сукупність показників. Так, слід зазначити, що частину з них можна розглядати з погляду реалізації заходів щодо державної підтримки агропромислового сектора. До індикаторів, що відображають вплив держави та державних видатків на залучення джерел фінансування підприємствами АПК, слід віднести видатки державного бюджету Міністерству аграрної політики та продовольства, кількість державно-цільових програм розвитку АПК, у межах яких здійснюють цільове фінансування діяльності агропромислових підприємств.

Іншим важливим джерелом фінансового забезпечення діяльності та розвитку суб'єктів АПК є кредитні ресурси, що формуються на принципах повернення, терміновості, платності, забезпеченості та цільового використання коштів. Можливість їх залучення суб'єктами АПК у зовнішньому середовищі оцінюють показники обсягу бюджетних коштів, що спрямовуються на пільгове кредитування АПК, безпосередньо обсяг пільгового та непільгового кредитування АПК банківськими установами.

Крім того, слід відзначити групу показників, що характеризують стан грошово-кредитної сфери держави загалом. Так, показник індексу інфляції в Україні відображає інфляційні процеси в економіці та є важливим індикатором оцінки зовнішнього середовища, оскільки впливає на ціну товарів і послуг в агропромисловому комплексі, від чого в майбутньому залежить обсяг реалізації продукції галузі. На формування фінансових ресурсів суб'єктів АПК суттєво впливають валютний ринок і банківський сектор: офіційний курс гривні до долара США відображає зміну курсу національної валюти щодо долара та її

купівельну спроможність, рівень облікової ставки НБУ є головним інструментом грошово-кредитної політики НБУ, за допомогою якого здійснюють регулювання ділової активності суб'єктів господарювання через управління вартістю кредитних ресурсів в економіці.

Однак таке групування показників є досить узагальненим, та не дозволяє конкретизувати, які саме з виділених індикаторів спричиняють найбільш суттєвий вплив на формування фінансового забезпечення суб'єктів АПК із метою підтримки їх стійкого розвитку. У цьому зв'язку доцільним є використання методу факторного аналізу, який надає можливість визначити структуру взаємодії між змінними – показниками зовнішнього середовища та здійснити їх редукцію, звести їх множини до меншої кількості нових найбільш суттєвих характеристик (факторів), що надають можливість пояснити значну частину варіації у значеннях даних, які аналізують.

Факторний аналіз проведемо з використанням програмного продукту Statistica 8. Вихідні дані для проведення факторного аналізу подано в таблиці 2.

Зазначимо, що кількість факторів визначають величиною накопиченої дисперсії: достатнім вважають значення накопиченої дисперсії, яке є вищим за 70%. Це означає, що утворені фактори справді пояснюють 70% мінливості досліджуваного процесу, а 30% пояснюються іншими факторами. Результати факторного аналізу представлено на рис. 1.

Variable	Factor Loadings (Unrotated) (Spread Extraction: Principal components (Marked loadings are >.700000))		
	Factor 1	Factor 2	Factor 3
Видатки державного бюджету для сільського господарства, (млн. грн.)	0,157154	-0,898553	-0,279047
Кількість державно-цільових програм розвитку АПК, (шт.)	0,274816	-0,774069	0,214808
Обсяг бюджетних коштів на пільгове кредитування АПК, (млрд. грн.)	0,090935	-0,482104	-0,715195
Обсяг пільгового кредитування АПК, (млрд. грн.)	-0,514695	-0,054018	-0,738881
Обсяг непільгового кредитування АПК, (млрд. грн.)	0,055718	-0,674140	0,589679
Облікова ставка НБУ, (%)	-0,960414	-0,154725	0,108577
Індекс інфляції в Україні, (%)	-0,896336	-0,161802	-0,114556
Офіційний курс гривні до долара США, (грн.)	-0,749296	-0,152019	0,482719
Expl.Var	2,663762	2,169617	1,787109
Prp.Totl	0,332970	0,271202	0,223389

Рис. 1. Вікно таблиці остаточних результатів факторного аналізу

Аналіз отриманих факторних навантажень дозволяє виділити три найбільш значимих фактори. Так, фактор, що найбільше впливає на формування фінансового забезпечення розвитку підприємств АПК, на 33,3%, визначаючи мінливість стану зовнішнього середовища, містить у собі такі індикатори: індекс інфляції, облікова ставка НБУ, офіційний курс гривні до долара США. Перелік та економічний зміст показників, що формують такий фактор, обумовлює його визначення як монетарно-інфляційного та підтверджує його важливе значення в процесі формування фінансової стратегії та вибору джерел фінансування підприємствами АПК, оскільки він відображає стан грошово-кредитної політики через зміну облікової ставки та валютні інтервенції, які проявляються через девальвацію національної валюти.

Таблиця 2

Вихідні дані для проведення факторного аналізу

Показник	Рік															
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
Видатки державного бюджету Мінагрополітики, (млн грн)	1623	2542	3100	5175	7332	8451	10317	6857	8372	9045	8735	7914	6040	2124	2112	
Кількість державно-цільових програм розвитку АПК, (шт.)	1	2	3	4	4	2	3	5	6	6	5	5	4	4	2	
Обсяг бюджетних коштів на пільгове кредитування АПК, (млрд грн)	0,12	0,33	0,14	0,42	0,32	0,66	1,36	1,24	0,6	0,4	1,21	0	0	0,29	0,29	

Продовження Таблиці 2

Обсяг пільгового кредитування АПК, (млрд грн)	2,2	3,2	3,6	7,6	7	7,8	15,1	2,6	1,4	3,8	1,3	0	0	7,8	6,8
Обсяг непільгового кредитування АПК, (млрд грн)	0,5	1,4	5,4	2,8	5,8	6,8	5	3,2	8,3	8,2	12,2	14,2	11	6	10,9
Облікова ставка НБУ, (%)	7	7	9	9,5	8,5	8	12	10,25	7,75	7,75	7,5	6,5	14	22	14
Індекс інфляції в Україні, (%)	99,4	108,4	112,3	110,3	111,6	116,6	122,3	112,3	109,1	104,6	99,8	100,5	124,9	143,3	112,4
Офіційний курс гривні до долара США, (грн)	5,32	5,33	5,32	5,05	5,05	5,05	5,27	7,79	7,94	7,97	7,99	7,99	11,89	21,84	25,6

Зростання показників монетарно-інфляційного фактора стримують можливості підприємств галузі щодо залучення доступних фінансових ресурсів у зовнішньому середовищі та негативно впливають на фінансове забезпечення розвитку АПК.

Другий виділений фактор, що на 27,12% пояснює мінливість зовнішнього середовища щодо формування фінансового забезпечення підприємств агропромислового комплексу, охоплює такі показники: видатки державного бюджету Міністерству аграрної політики, продовольства та кількість державно-цільових програм розвитку АПК. Цей фактор доцільно визначити як фактор прямої бюджетної підтримки.

Наступний фактор, показник дисперсії для якого складає 22,34%, формується через індикатори, що характеризують обсяг бюджетних коштів на пільгове кредитування АПК і безпосередньо обсяг пільгового кредитування АПК. У цьому зв'язку його доцільно позначити як фактор державної підтримки пільгового кредитування АПК, оскільки він демонструє вплив держави на фінансове забезпечення підприємств галузі не через прямі вливання грошових коштів, а через стимулювання їх розвитку за допомогою часткової компенсації вартості кредитних ресурсів.

У сукупності окреслені фактори на 82,76% пояснюють зміну стану зовнішнього середовища функціонування підприємств АПК, що підтверджується показником накопиченої дисперсії та свідчить про високу якість проведеного факторного аналізу.

Висновки. Отже, проведене дослідження дозволило виділити й обґрунтувати за допомогою економіко-математичного інструментарію фактори, що суттєво впливають на формування фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємств агропромислового сектору економіки через можливість і доцільність залучення в зовнішньому середовищі визначених джерел фінансування. До їх складу ввійшли монетарно-інфляційний фактор, фактор прямої бюджетної підтримки та фактор державної підтримки пільгового кредитування АПК. У цьому зв'язку під час подальших досліджень такого напрямку доцільним уявляємо оцінку інтенсивності впливу факторів зовнішнього середовища у процесі розробки фінансової стратегії підприємств АПК для вибору оптимальних джерел фінансування їх діяльності та забезпечення стійкого розвитку.

Література:

1. Глотова И. И. Финансовое обеспечение производственных ресурсов АПК [Текст] : монография / И. И. Глотова, Е. П. Томилина, О. Н. Углицких, С. Г. Шматко, И. М. Подколзина. – Ставрополь : ООО «Седьмое небо», 2011. – 255 с.
2. Гуменюк М. М. Основні фактори економічної ефективності сільськогосподарських підприємств регіону / М. М. Гуменюк // Наукові праці ПДАА. – 2013. – Вип. 1(6). Т. 2. – С. 119–125.
3. Євчук Л. А. Основні фактори зовнішнього макросередовища функціонування сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / Л. А. Євчук // Ефективна економіка: Електронне наукове фахове видання. – Дніпро : ДАЕУ, 2009. – № 1. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6>.
4. Зубрицька Я. О. Оцінка впливу внутрішніх факторів на результативність трудового потенціалу підприємства / Я. О. Зубрицька // Економіка і право: Вісник Донецького національного університету. – Донецьк : ДНУ, 2015. – Вип. 4. – С. 133–136.
5. Мандибура В. О. / Інтегральна оцінка впливу факторів зовнішнього середовища на розвиток аграрного виробництва / В. О. Мандибура, І. Б. Жилиєв, І. І. Дахно // Актуальні проблеми інноваційної економіки: Ефективна економіка: Всеукраїнський науковий журнал. – Харків : ХНТУСГ, 2016. – № 4. – С. 5–11.

Отримано: 14 грудня 2017 р.

Прорецензовано: 20 грудня 2017 р.

Прийнято до друку: 24 грудня 2017 р.

e-mail: borovik.marina@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-7(35)-17-21

Боровик М. В. Маркетингове забезпечення управління сталим розвитком закладів вищої освіти на засадах економіки знань. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, грудень 2017. № 7(35). С. 17–21.

УДК 338.24.01

JEL-класифікація: I23

Боровик Марина Вікторівна,

*кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і адміністрування,
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова*

МАРКЕТИНГОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ НА ЗАСАДАХ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

У роботі досліджено зміст маркетингового забезпечення управління сталим розвитком закладів вищої освіти на засадах економіки знань. Визначено роль знань як одного з найголовніших ресурсів маркетингової діяльності закладів вищої освіти для забезпечення їх сталого розвитку. Розглянуто сутність, особливості та характеристики освітньої послуги на ринку освітніх послуг для забезпечення конкурентоспроможності закладів вищої освіти. Наведено структуру маркетингової діяльності закладу вищої освіти на ринку освітніх послуг.

Ключові слова: *сталий розвиток, управління, маркетингове забезпечення, заклад вищої освіти, освітня послуга.*

Боровик Марина Викторовна,

*кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и администрирования,
Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А. Н. Бекетова*

МАРКЕТИНГОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ НА ОСНОВЕ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

В работе исследовано содержание маркетингового обеспечения управления устойчивым развитием высших учебных заведений на основе экономики знаний. Определена роль знаний как одного из главных ресурсов маркетинговой деятельности высших учебных заведений для обеспечения их устойчивого развития. Рассмотрены сущность, особенности и характеристики образовательной услуги на рынке образовательных услуг для обеспечения конкурентоспособности высших учебных заведений. Приведена структура маркетинговой деятельности учреждения высшего образования на рынке образовательных услуг.

Ключевые слова: *устойчивое развитие, управление, маркетинговое обеспечение, учреждение высшего образования, образовательная услуга.*

Maryna Borovyk,

*PhD in Economics, Assistant professor at the Management and Administration Department, the O. M. Beketov
National University of Urban Economy in Kharkiv*

MARKETING SUPPORT FOR THE HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS SUSTAINABLE DEVELOPMENT MANAGEMENT BASED ON THE KNOWLEDGE ECONOMY

The article is devoted to the study of the essence of marketing support for the higher education institutions sustainable development management based on the knowledge economy. The role of knowledge as one of the key resources for sustainable development oriented marketing activities of higher education institutions has been determined. The essence, features and characteristics of educational services in the market of educational services for ensuring the competitiveness of higher education institutions have been considered. The structure of the higher education institutions marketing activity in the educational services market has been explained.

Key words: *sustainable development, management, marketing support, higher education institution, educational service.*

Постановка проблеми. Сучасне суспільство є суспільством знань, саме тому останнім часом усе більше уваги приділяють економіці, заснованій на знаннях, як запоруці сталого соціально-економічного розвитку суспільства, ринкових відносин і розвитку якості життя. Для розв'язання численних проблем сталого розвитку потрібні нові знання, уміння та компетентності, необхідні для глибокого розуміння складних проблем і вирішення взаємопов'язаних питань суспільного життя.

Перетворення знань у головний ресурс сучасної економіки обумовило потребу і створило нечувані можливості для звільнення людини, піднесення її як вільної особистості, розвитку її розумових і творчих здібностей, у чому вирішальна роль належить освіті. Традиційно вважають, що знання формуються в закладах освіти, особливо вищої освіти. У сучасному суспільстві, що фактично є перехідним станом від індустріального до постіндустріального, освіту і, зокрема, вищу освіту, вважають індикатором

можливостей сталого соціально-економічного розвитку країни. Саме тому сталий розвиток суспільство пов'язують із розвитком освіти.

Відповідно до «Глобальних цілей сталого розвитку 2016–2030» [1], прийнятих світовими лідерами на Саміті ООН у вересні 2015 року забезпечення всеохоплюючої і справедливої якісної освіти та заохочення можливостей навчання впродовж усього життя є однією з пріоритетних цілей розвитку світового суспільства. Україна також приєдналася до реалізації цілей сталого розвитку та була розроблена «Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» [2]. Відповідно до цієї стратегії одним із першочергових пріоритетів її реалізації (за вектором відповідальності) є реформа освіти.

Реформування системи вищої освіти в Україні обумовило виникнення потреби в застосуванні закладами вищої освіти інструментів маркетингу в управлінні освітньою діяльністю, а також в удосконаленні структури комплексу маркетингу для підвищення конкурентоспроможності. Саме тому на сьогодні маркетинг є однією з функцій управління закладами вищої освіти, що обумовлює необхідність маркетингового забезпечення його діяльності. Використання маркетингових інструментів в управлінні закладами вищої освіти дозволить розробити заходи, які сприятимуть закріпленню певних позицій на ринку освітніх послуг і сприятимуть сталому розвитку. Повна та вичерпна маркетингова інформація дозволить керівникам закладів вищої освіти приймати ефективні управлінські рішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань, пов'язаних з економікою знань присвячено роботи таких зарубіжних і вітчизняних учених як П. Друкер, К. Віг, І. Нотаки, Г. Такеучи, Г. Бекер, Є. Брукінг, М. Блауг, Д. Мінцер, Ф. Махлуп, М. Мелоун, Д. Стоунхаус, Т. Стюарт, Р. Аккоф, Дж. Беллінгер, Т. Ллойд, Я. Менцер, К.-Е. Свейбі, М. Поляні, Л. Прусак, Т. Давенпорт, П. Сенге, Т. Шульц, А. Л. Гапоненко, Б. Г. Клейнер та інших [3]. Більшість робіт за вказаною тематикою присвячено дослідженню знань на макрорівні, водночас проблеми економіки знань на рівні суб'єктів господарювання, і зокрема управління закладами вищої освіти і досі залишаються вивченими в значно меншому обсязі.

Управління закладами вищої освіти розглянуто в наукових працях А. Я. Дмитрів [4], І. В. Ванькіна [5], А. П. Єгоршин [5], В. І. Кучеренко [5] та інших. Питанням управління закладами вищої освіти на засадах економіки знань присвятили свої роботи М. Я. Матвіїв [6], В. М. Андрієнко, С. С. Гаркавенко [7], Т. А. Гаврилова, Г. О. Ус, В. В. Вітлінський, О. В. Куклін, Л. М. Віткін, О. В. Пащенко, Т. Є. Оболенська, С. Г. Діордіца, Н. Л. Казарінова, В. Л. Макаров, В. Н. Тимохин, В. А. Лужецький та інші вчені [6]. Однак дослідженням маркетингового забезпечення управління салім розвитком закладів вищої освіти в контексті економіки знань потребують подальшого опрацювання.

Метою статті є визначення необхідності використання маркетингового забезпечення для управління сталим розвитком закладів вищої освіти на засадах економіки знань.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до нової редакції Закону України «Про освіту» освіта є «основою інтелектуального, духовного, фізичного і культурного розвитку особистості, її успішної соціалізації, економічного добробуту, запорукою розвитку суспільства, об'єднаного спільними цінностями і культурою, та держави. Метою освіти є всебічний розвиток людини як особистості та найвищої цінності суспільства, її талантів, інтелектуальних, творчих і фізичних здібностей, формування цінностей і необхідних для успішної самореалізації компетентностей, виховання відповідальних громадян, які здатні до свідомого суспільного вибору та спрямування своєї діяльності на користь іншим людям і суспільству, збагачення на цій основі інтелектуального, економічного, творчого, культурного потенціалу Українського народу, підвищення освітнього рівня громадян задля забезпечення сталого розвитку України та її європейського вибору» [8].

Саме освіта сьогодні стає однією з основних цінностей, без яких неможливий подальший розвиток людини і суспільства. Водночас якість вищої освіти відіграє вирішальну роль у забезпеченні сталого розвитку українського суспільства.

Згідно з Законом України «Про вищу освіту» вища освіта є «сукупністю систематизованих знань, умінь і практичних навичок, способів мислення, професійних, світоглядних і громадянських якостей, морально-етичних цінностей, інших компетентностей, здобутих у закладі вищої освіти (науковій установі) у відповідній галузі знань за певною кваліфікацією на рівнях вищої освіти, що за складністю є вищими, ніж рівень повної загальної середньої освіти» [9].

Відповідно до Закону України «Про вищу освіту» пріоритетними шляхами формування і реалізації державної політики у сфері вищої освіти є [9]:

- 1) гармонійна взаємодія національних систем освіти, науки, мистецтва, бізнесу та держави з метою забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку держави;
- 2) збереження і розвитку системи вищої освіти та підвищення якості вищої освіти;
- 3) розширення можливостей для здобуття вищої освіти та освіти протягом життя.

Реформування освіти пов'язано, насамперед, зі змінами в процесах управління навчальними закладами. В умовах переходу закладів вищої освіти до автономії їх діяльність повинна бути спрямована на здій-

снення ефективної організації системи управління ними для забезпечення сталого розвитку. Складність організації цих процесів пов'язана з бурхливими змінами, що відбуваються в політичному, економічному, соціальному на інших видах суспільного життя країни, які є зовнішніми щодо закладів вищої освіти та характеризуються високим ступенем невизначеності. Для сучасних закладів вищої освіти України внаслідок таких змін значно підвищуються ризики реалізації функціональної і забезпечуючої діяльності, пов'язаних із підготовкою студентів, аспірантів, докторантів і науково-технічної продукції для економіки країни. Однак із погляду стратегічного управління заклади вищої освіти повинні орієнтуватися не тільки на підвищення своєї конкурентоспроможності на ринку освітніх послуг за рахунок підтримання високого кількісного рівня цільових показників (кількості студентів, отримання фінансування), скільки на збереження їх високого потенціалу у майбутньому. Саме тому все більше уваги приділяють питанням забезпечення сталого розвитку закладів вищої освіти. В умовах розвитку економіки знань саме знання стають тим унікальним ресурсом, який може забезпечити конкурентоспроможність в умовах інформаційного суспільства та сприяти сталому розвитку закладів вищої освіти.

В умовах формування нової української економіки знань заклади вищої освіти повинні приділяти значну увагу знанням, як джерелу отримання конкурентних переваг інших навчальних закладів за рахунок отримання достовірної та вчасної інформації про стан внутрішнього та зовнішнього середовища та відносин між ними. Тільки завдяки розумінню своїх власних можливостей і того як вони співвідносяться з потребами споживачів освітніх послуг, заклади вищої освіти можуть розвинути свої конкурентні переваги та підвищити свою конкурентоспроможність в умовах жорсткої боротьби між навчальними закладами. Заклади вищої освіти повинні постійно та безперервно досліджувати свою освітню, наукову, економічну, маркетингову, зовнішньоекономічну діяльність, та підтримувати зв'язок з зовнішнім оточенням.

Ефективне застосування закладами вищої освіти маркетингових інструментів для забезпечення сталого розвитку на ринку освітніх послуг вимагають, насамперед, визначення та розуміння суті такого поняття як «освітня послуга».

Відповідно до Закону України «Про освіту» освітня послуга є «комплексом визначених законодавством, освітньою програмою та/або договором дій суб'єкта освітньої діяльності, що мають визначену вартість та спрямовані на досягнення здобувачем освіти очікуваних результатів навчання» [8].

На думку А. Я. Дмитрів, освітня послуга – це сукупність корисних властивостей, які повинні задовольняти потреби споживачів, пов'язані з одержанням кваліфікації [4]. Традиційно освітні послуги задовольняють особистісні (кінцевий споживач), групові (підприємства-роботодавці) та суспільні (держава, суспільство) потреби. Виходячи з тримірної сутності освітньої послуги, можна дати визначення послуги вищої освіти за такими аспектами:

1) з погляду особистості – це процес передачі кінцевому споживачеві сукупності знань, умінь і навичок професійного змісту, які необхідні для задоволення його особистих потреб в отриманні професії, а також самовдосконаленні та самоствердженні; цей процес здійснюється під час тісної взаємодії зі споживачем згідно із встановленою програмою та за певною формою (стаціонарна, заочна, вечірня або дистанційна);

2) з погляду підприємства (ринку праці) – це процес фахової підготовки, підвищення кваліфікації або перепідготовки персоналу, яка необхідна для забезпечення його подальшої працездатності, підтримки конкурентоздатності людського капіталу, розвитку у змінному ринковому середовищі;

3) з погляду суспільства – це процес, який забезпечує розширене відтворення сукупного особистісного й інтелектуального потенціалу суспільства [5].

Освітні послуги мають певні особливі характеристики, які значною мірою впливають на маркетингову діяльність. Це невідчутність (нематеріальність), невіддільність, називають непостійність якості (або мінливість), незбереженість і відсутність володіння.

Отже, згідно із класичною теорією маркетингу послуг, маркетинг послуг закладів вищої освіти повинен мати найбільш специфічну природу і сутісну відмінність від маркетингу на ринку інших послуг, а тим більше на ринку товарів. Структурно-функціональну побудову маркетингової діяльності закладу вищої освіти на ринку освітніх послуг представлено на рисунку 1.

Заклади вищої освіти на ринку освітніх послуг є суб'єктами, які формують пропозицію (виробляють), надають і продають освітні послуги. Заклади вищої освіти пропонують суспільству послуги визначеного змісту і є ключовим елементом системи вищої освіти України. Маркетингова діяльність закладів вищої освіти повинна бути спрямована на покращення власних конкурентних позицій на ринку послуг вищої освіти.

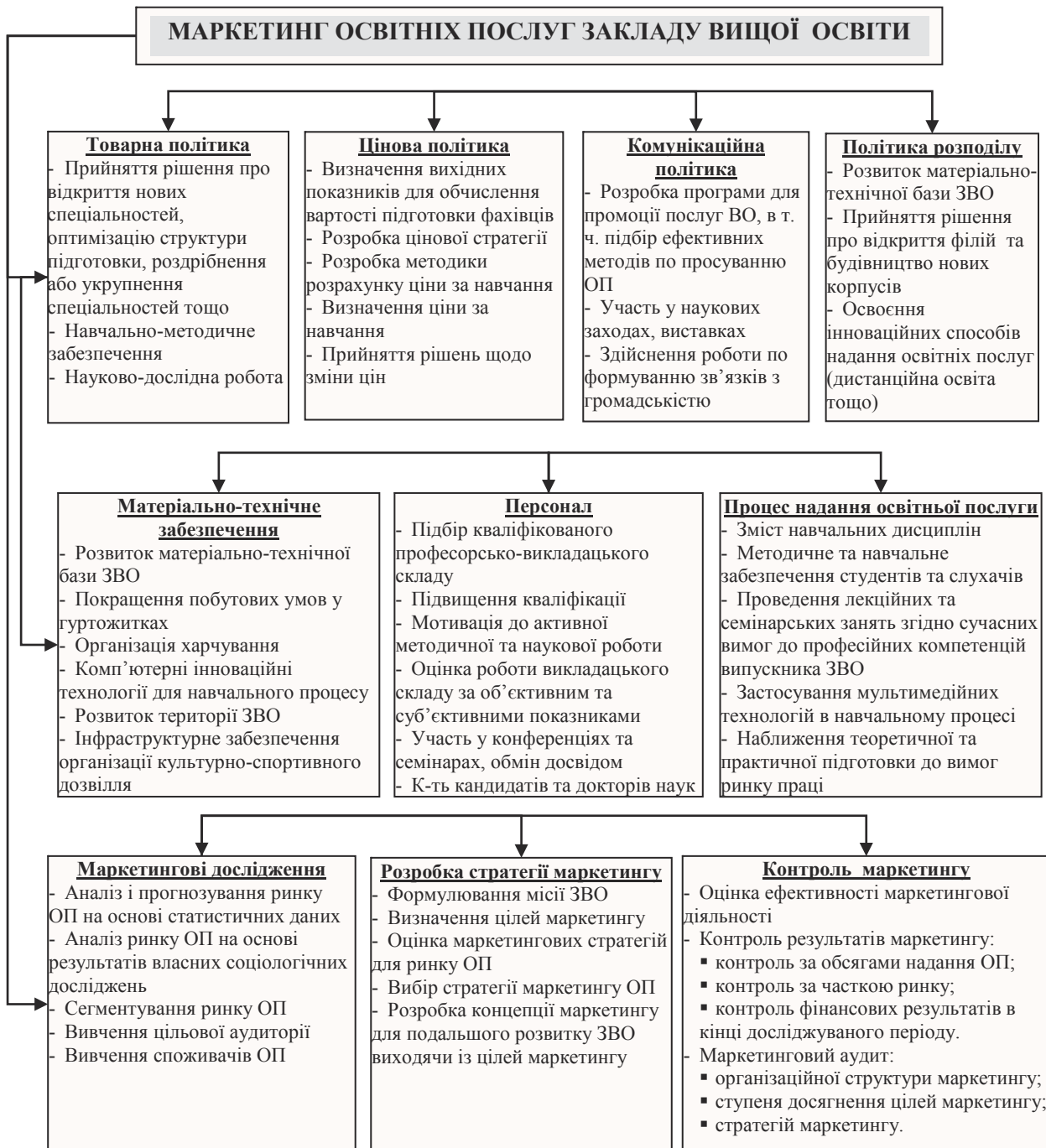


Рисунок 1 Структурно-функціональна схема маркетингової діяльності закладу вищої освіти на ринку освітніх послуг (уточнено на основі [4; 6; 7])

Успіх діяльності вищих навчальних закладів в умовах економіки знань залежить від наявної системи управління знаннями. У загальному розумінні управління знаннями можна представити як сукупність управлінських дій і засобів, методів і форм організації соціальних стосунків у сфері створення, поширення та використання знань, спрямоване на підвищення ефективності всіх процесів, що здійснюються в закладах вищої освіти. Управління сталим розвитком закладу вищої освіти передбачає об'єктивне визначення його поточного та майбутнього стану, управління ресурсами, прийняття управлінських рішень, які сприяли б забезпеченню сталого розвитку.

Для закладів вищої освіти України маркетингове забезпечення є надзвичайно актуальним, оскільки поступово відбуваються процеси реструктуризації освіти за напрямками підготовки, спеціальностями, що є викликом сьогодення – зазнають еволюційних змін вимоги до фахівців у галузі підприємництва, управління, виробництва, а також у сфері послуг. Часовий лаг, що роз'єднує ринок праці та ринок послуг вищої освіти, створює низку проблем, що постають перед керівництвом закладів вищої освіти, зокрема:

- адекватна реакція на попит, пред’явлений ринком праці, його прогнозування та навіть формування цього попиту;
- врахування регіональних особливостей ринку;
- врахування сучасних можливостей міграції фахівців, а значить необхідність пропонування інноваційних міжнародних знань.

Усе це знаходиться у площині маркетингового забезпечення. Саме тому в сучасних умовах функціонування економіки знань на ринку освітніх послуг гідне місце можуть зайняти лише ті заклади вищої освіти, які активно використовують інструменти маркетингу, вивчають попит і пропозицію, збалансовано формують продуктивний портфель, пропонують адекватні ціни щодо співвідношення «ціна-якість», проводять гнучку комунікаційну політику.

Висновки. Отже, на сьогодні освіта є основою інтелектуального, духовного, фізичного і культурного розвитку особистості, її успішної соціалізації, економічного добробуту, запорукою розвитку суспільства, об’єднаного спільними цінностями і культурою, і держави. Сталий розвиток закладів вищої освіти визначається ефективністю використання маркетингових інструментів для розвитку внутрішніх нематеріальних активів, професійного й інтелектуально-творчого потенціалу професорсько-викладацького складу, унікальністю організаційних знань і технологій завдяки підвищенню якості освітніх послуг, підвищенню відповідальності співробітників за результати своєї діяльності, формування людського капіталу, потрібного для становлення економіки знань.

Література:

1. Цілі сталого розвитку 2016-2030 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholitia/tsili-staloho-rozvytku>.
2. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
3. Экономика, основанная на знаниях: учебное пособие / Под общ. ред. А. Л. Гапоненко – Москва : Изд-во РАГС, 2006. – 352 с.
4. Дмитрів А. Я. Маркетингове забезпечення розвитку вищих навчальних закладів на ринку освітніх послуг [Текст] : автореферат... канд. екон. наук, спец.: 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / А. Я. Дмитрів. – Львів : Центральна спілка спож. тов-в Укр. Львівська комерц. акад., 2013. – 23 с.
5. Ванькина И. В. Маркетинг образования : [учеб. пособ.] / И. В. Ванькина, А. П. Егоршин, В. И. Кучеренко. – Москва : Университетская книга. Логос, 2007. – 336 с.
6. Матвій М. Я. Маркетинг знань: методологічний та організаційний аспекти : [монографія] / М. Я. Матвій. – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – 448 с.
7. Гаркавенко С. С. Маркетинг : [підручник] / С. С. Гаркавенко ; [4-те вид. доп.]. – Київ : «Лібра», 2006. – 720 с.
8. Закон України «Про освіту» від 05.09.2017 № 2145-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2145-19>.
9. Закон України «Про вищу освіту» від 28.09.2017 № 1556-18 (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2014, № 37-38, ст.2004) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1556-18/page>.

**ЕКОНОМІКА ПРАЦІ
ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

Отримано: 8 грудня 2017 р.

Прорецензовано: 14 грудня 2017 р.

Прийнято до друку: 22 грудня 2017 р.

e-mail: ksavchenko27@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-7(35)-23-27

Гринько Т. В., Савченко К. С. Науково-методичні підходи до оцінки кадрового потенціалу медичного закладу. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, грудень 2017. № 7(35). С. 23–27.

УДК: 331.108.2

JEL-класифікація: I 19

Гринько Тетяна Валеріївна,

*доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та управління підприємством,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара*

Савченко Катерина Сергіївна,

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ МЕДИЧНОГО ЗАКЛАДУ

У статті розглянуто наукові підходи до оцінки кадрового потенціалу медичного закладу, до оцінювання якості робочої сили та критерії оцінки якості кадрового потенціалу підприємства. Проведено аналіз наявних методик оцінки кадрового потенціалу. Систематизовано методи оцінки кадрового потенціалу та виявлено вимоги до складання дієвих методик оцінки кадрового потенціалу. Запропоновано модель оцінки кадрового потенціалу медичного закладу. Надано пропозиції щодо створення єдиної системи оцінки персоналу та розглянуто моделі оцінювання кадрового потенціалу медичного закладу.

Ключові слова: медичний заклад, управління персоналом, кадровий потенціал, кадрова політика.

Гринько Татьяна Валерьевна,

*доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономики и управления предприятием,
Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара*

Савченко Екатерина Сергеевна,

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА МЕДИЦИНСКОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

В статье рассмотрены научные подходы к оценке кадрового потенциала медицинского учреждения, к оценке качества рабочей силы и критерии оценки качества кадрового потенциала предприятия. Проведен анализ существующих методик оценки кадрового потенциала. Систематизированы методы оценки кадрового потенциала и выявлены требования к составлению эффективных методик оценки кадрового потенциала. Предложена модель оценки кадрового потенциала медицинского учреждения. Даны предложения по созданию единой системы оценки персонала и рассмотрены модели оценки кадрового потенциала медицинского учреждения.

Ключевые слова: медицинское учреждение, управление персоналом, кадровый потенциал, кадровая политика.

Tetyana Grynko,

*Doctor of Economics, professor, head of the economics and enterprise management department,
the Oles Honchar Dnipro National University*

Kateryna Savchenko,

Oles Honchar Dnipro National University

SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO PERSONNEL POTENTIAL ESTIMATION AT THE MEDICAL INSTITUTION

The article utilizes scientific approaches to assessing the human resources capacity of a medical institution. The approaches to the quality assessment of the workforce are defined, the criteria for assessing the quality of the enterprise personnel potential are specified. The existing methods of the staff potential assessing are analyzed. The methods for assessing human resources are systematized and the requirements for the formulation of effective human resources assessing techniques are identified. A model for assessing the human resources capacity of a medical institution was proposed. Proposals for the creation of a unified system for personnel assessment are presented and models for assessing the human resources capacity of the medical institution are considered.

Key words: medical institution, personnel management, personnel potential, personnel policy.

Постановка проблеми. Сучасний стан забезпечення медичними працівниками системи охорони здоров'я характеризується дефіцитом різних категорій персоналу, дисбалансом їх розподілу, що потре-

бує додаткового розвитку інформаційної бази для оцінки, планування та використання кадрового потенціалу медичних закладів.

Ефективність системи оцінки використання кадрового потенціалу медичних закладів безпосередньо впливає на розвиток соціальної інфраструктури та раціональне розміщення продуктивних сил країни взагалі.

Основна мета управління кадровим потенціалом медичних закладів у сучасних умовах – це пошук оптимального співвідношення ефективних варіантів навчання персоналу, підвищення кваліфікації та мотивації персоналу з метою розвитку здібностей працівників і стимулювання їх до виконання робіт вищого рівня.

Варто відзначити, що у вітчизняній науковій літературі на теперішній час немає розробленої єдиної методики оцінки кадрового потенціалу. Однією з найбільш ефективних методик є система присвоєння тарифно-кваліфікаційних розрядів, яка ґрунтується на оцінці знань, умінь і навичок персоналу з виконання технологічних операцій. Однак показники результативності праці, пов'язані з безпосередньою реалізацією здібностей людини до праці, є необхідною, але недостатньою умовою для оцінки кадрового потенціалу медичних закладів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми оцінки кадрового потенціалу підприємств соціальної сфери вивчалися багатьма вітчизняними та зарубіжними науковцями, серед яких: В. Ю. Горбоконь, Т. В. Гринько, О. О. Левицька, В. А. Шевченко, О. В. Зубков, Ю. В. Михайлова, О. В. Чусовітіна та ін.

Але існує досить широке коло проблем, пов'язаних із дослідженням комплексної оцінки кадрового потенціалу підприємства. Водночас слід відзначити різну спрямованість досліджень і відсутність єдиного підходу до вирішення проблем формування й управління потенціалом медичних закладів.

Метою статті є дослідження та критичний огляд наукових підходів до оцінки кадрового потенціалу медичних закладів, а також розробка практичних рекомендацій щодо їх удосконалення.

Викладення основного матеріалу. Методи оцінки та діагностики кадрового, а також трудового потенціалу підприємства повинні відображати рівень відповідності їх потенціалу наявним вимогам. Для цілей діагностики вартісна оцінка не обов'язкова, тим більше, що за сучасними дослідженнями в цьому напрямі розглядають здебільшого якісні показники [8, с. 125].

О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк вважають, що вихідною структурно-формуючою одиницею аналізу трудового потенціалу (а відповідно і кадрового потенціалу підприємства), є індивідуальний трудовий або кадровий потенціал працівника, що утворює базу для формування трудових потенціалів вищих структурних рівнів [9, с. 98].

До основних методів можна віднести формалізовані підходи (анкетування та тестування), а також методи з використанням неформальних підходів, насамперед, співбесіди і спостереження. У методиці атестації персоналу німецьких компаній також закладено принцип бальної оцінки певних елементів якості робочої сили, які необхідні для здійснення трудової діяльності. Водночас співробітників оцінюють за 6 критеріями, що містять ознаки якості кадрового потенціалу, а також мають 6 рівнів оцінки (рисунок 1).

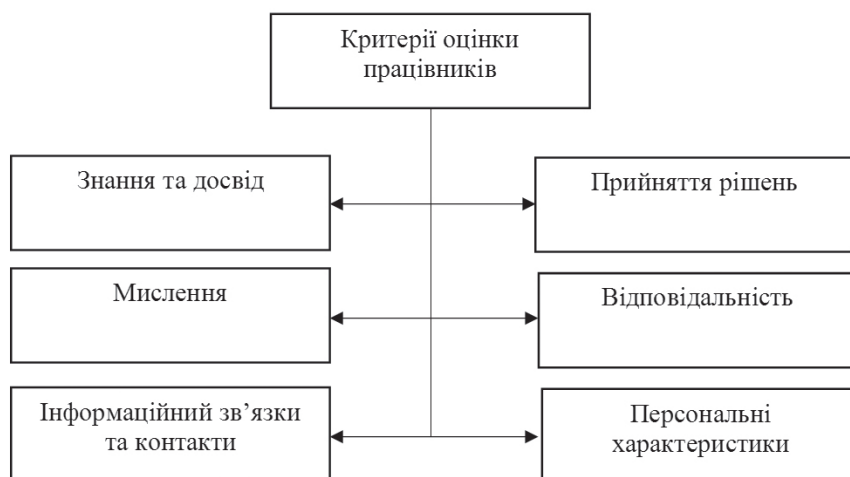


Рисунок 1. Критерії оцінки якості кадрового потенціалу

Примітка: складено автором на підставі [1].

Оцінка кадрового потенціалу для закладів охорони здоров'я є проблемною, що негативно позначається на результатах їх діяльності. Методів оцінки розроблено досить багато. Водночас ключовим завданням є поліпшення результатів їх діяльності, враховуючи роботу відділів, підрозділів, установ загалом.

Загальну систему методів оцінки кадрового потенціалу наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Підходи та методи оцінки кадрового потенціалу підприємства

Підходи	Методи
<p>Кількісні: – оцінка потенціалу всього персоналу за кінцевим результатом діяльності підприємства; – критеріальні показники результативності та якості праці</p>	<p>Підходи: – загальнонауковий: загальнонауковий, індукція, дедукція, аналогія, систематизація, аналіз; – економіко-математичний: експертний, економіко-імітаційне моделювання, SWOT-аналіз; Системний: декомпозиції, послідовної підстановки</p>
<p>Якісні: – центри оцінювання: психологічні та професійні тести, індивідуальний аналіз показників та ін.</p>	

Примітка: узагальнено автором на підставі [7].

Процес оцінки повинен вирішувати завдання щодо поліпшення поточної діяльності медичного персоналу, а також визначення перспектив і напрямів розвитку персоналу закладу охорони здоров'я, створення сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі. Незважаючи на значну безліч методів, вони не є ідеальними, мають певні переваги і недоліки, що послужило підставою для їх дослідження.

Отже, кадровий потенціал організації – це наявні та потенційні можливості працівників, як цілісної системи (колективу), які використовуються і можуть бути використані в певний момент часу для досягнення цілей перспективного розвитку підприємства.

Сутність кадрового потенціалу полягає в тому, що він є системною ознакою і виникає в результаті синергетичних взаємодій його складових, як у часовому розрізі, так і в кваліфікаційно-функціональному розподілі співробітників організації.

У разі нераціонального використання кваліфікаційних та інших здібностей працівників, навіть якщо медичний заклад має досконалу матеріально-технічну базу виробництва, має у своєму розпорядженні новітньою технікою і технологією, виробничий процес не може здійснюватися нормально, тому важливе значення набуває управління кадровим потенціалом.

Основна мета управління кадровим потенціалом медичних закладів в сучасних умовах – пошук оптимального поєднання ефективних варіантів навчання персоналу, підвищення кваліфікації та трудової мотивації персоналу, з метою розвитку здібностей працівників і стимулювання їх до виконання робіт більш високого рівня.

На сьогодні комплексна оцінка кадрового потенціалу стає найважливішим елементом управління персоналом, кінцевою метою якої є розвиток трудових ресурсів відповідно до потреб конкретного медичного закладу. Саме якісні та кількісні характеристики кадрового потенціалу визначають можливості реалізації програм структурної перебудови медичних закладів.

Аналіз кількісного боку кадрового потенціалу організації містить у собі такі показники, як чисельність, склад, співвідношення категорій і груп персоналу, структура кадрового складу, укомплектованість кадрового складу, стан сумісництва, плинність кадрів та ін.

Крім кількісних, в оцінці кадрового потенціалу медичного закладу необхідні і якісні характеристики. Якісна характеристика потенціалу спрямована на оцінку фізичного і психологічного потенціалу працівників підприємства; обсягу загальних і спеціальних знань, трудових навичок і умінь, що обумовлюють здатність до праці певної якості; якість членів колективу як суб'єктів господарської діяльності.

Таким чином, найважливішим завданням управління кадровим потенціалом медичних закладів стає його формування і розвиток, і в основі цього лежать такі фактори:

- залучення на роботу висококваліфікованих фахівців;
- раціональний розподіл посадових обов'язків;
- професійне і посадове просування працівників з урахуванням результатів оцінки їх діяльності та індивідуальних особливостей;
- планування кар'єри і регулярне підвищення кваліфікації;
- створення умов, що сприяють професійному розвитку і закріпленню в закладі найбільш кваліфікованих і досвідчених працівників;
- створення інших умов, що мотивують працівників до більш ефективної праці;
- удосконалення організації управління.

Автор Р. Хендерсон у своїй праці пропонує методіку кількісної оцінки кадрового потенціалу працівника. Суть методіки полягає в отриманні фактичної інтегральної оцінки кадрового потенціалу та визначенні резерву можливостей його поліпшення на підставі порівняння фактичної і оптимальної оцінок. Збір інформації здійснюється шляхом заповнення таблиці індикації реалізованості потенційних можливостей працівника.

Підрахунок числа позитивних оцінок дозволяє розрахувати коефіцієнт професійної підготовленості фахівця за такою формулою:

$$K_{np.n.} = \frac{H_1}{H_{заг}} \quad (1)$$

де H_1 – загальна кількість позитивних оцінок;

$H_{заг}$ – загальна кількість оцінок, що входять до тест-карти;

де H_1 – загальна кількість позитивних оцінок.

Найменша величина коефіцієнта підготовленості складає 0,5 та нижче, середня – від 0,5 до 0,7, висока – 0,7 та більше.

Отримання інтегральної оцінки кадрового потенціалу фахівця здійснюють за формулою:

$$I_{кп} = I_{пн} + I_{тп} + I_{сп} + I_{ію} \quad (2)$$

де $I_{пн}$ – інтегральна оцінка психологічного потенціалу в балах;

$I_{тп}$ – інтегральна оцінка трудового потенціалу в балах;

$I_{сп}$ – інтегральна оцінка соціального потенціалу в балах;

$I_{ію}$ – інтегральна оцінка інноваційного потенціалу в балах.

Медичний заклад зі складною структурою потребує централізованої системи оцінки роботи персоналу. Для створення єдиної системи оцінки персоналу медичного закладу необхідний попередній аналіз. Оцінити ефективність роботи співробітника і загалом кадрового потенціалу необхідно з різних поглядів.

Показники оцінки: кваліфікаційні (на рівні кваліфікації і ступеня використання знань), психологічні (оцінка особистісного портрета, індивідуальним планам зростання), фізіологічні (медогляди).

Моделі «Як управляли?», «Як управляємо?» (на рівні управління персоналом) – проводить співробітник відділу кадрів. Показники оцінки: плинність кадрів, укомплектованість і сталість кадрів, змінюваність, а також задоволеність, залученість і лояльність персоналу.

Модель «Які результати маємо?» (на рівні результативності праці персоналу) – оцінку проводить безпосередній керівник. Показники оцінки: оцінка за KPI, за системою Management By Objectives, оцінка якості праці, управління.

Модель «Коли отримаємо бажаний результат?» (оцінка кадрового потенціалу) – проводить служба оцінки. Показники: оцінка корпоративної культури компанії і корпоративної ідентичності співробітника, оцінка оптимізму і ступінь залученості співробітника в життя закладу. Потрібно зробити систему оцінки прозорою і відкритою.

Для зведення даних оцінок із метою використання в практичних цілях можна використовувати модель 4D. У практиці оцінки кадрового потенціалу існує традиційна формула 3D, до якої ми додаємо ще один вимір – час (таблиця 2).

Таблиця 2

Модель 4D для оцінки кадрового потенціалу медичного закладу

<p>Оцінка співробітника</p> <ul style="list-style-type: none"> – кваліфікаційна дозволяє визначити ступень кваліфікації працівника (професійне тестування); – психологічна дозволяє можливості оцінити особисті якості працівника (психологічне тестування); – фізіологічні визначають фізіологічні особливості людини; – оцінка за професійними компетенціями; – оцінка за особистими компетенціями; – оцінка на підставі індивідуальних стандартів реалізації цілей; – дані ABC-аналізу співробітника 	<p>Оцінка управління персоналом</p> <ul style="list-style-type: none"> – плинність і тенденція плинності кадрів; – коефіцієнт постійності кадрів; – змінність кадрів; – задоволеність працею та ступінь впливу різних факторів на задоволеність працею; – залученість і ступінь залученості (залученість до рішення загальних задач, залученість у робочий процес, управлінська залученість, ініціативність); – лояльність і відданість; – рівень мотивації і ступінь зміни порядку мотивації, її актуальність
<p>Оцінка кадрового потенціалу</p> <ul style="list-style-type: none"> – оцінка психологічного клімату; – оцінка ідентичності співробітників закладу; – оцінка корпоративної культури; – оцінка оптимізму (індекс оптимізму); – культурна залученість 	<p>Оцінка результативності праці персоналу</p> <ul style="list-style-type: none"> – оцінка за ключовими показниками ефективності діяльності (KPI); – оцінка за системою MBO (Management By Objectives); – оцінка якості праці (TQI); – аналіз структури результативності управлінської діяльності; – метод «універсальних стандартів»; – метод універсальної системи показників діяльності

Примітка: узагальнено автором на підставі [11].

У вимірах оцінки з теорії 4D використовується дві складових: результати роботи співробітника (фактичні результати) і компетенції (максимальні результати ідеального співробітника відповідної посади). Так можна оцінити поточну ефективність працівника, але для оцінки його потенціалу цих даних буде мало.

В оцінку потенціалу додають облік управлінського фактора («як управляли») і час (порівняння поточних результатів із даними за попередній період).

Щоб цінні співробітники були вірні компанії, необхідно створювати альтернативу звичайному кадровому резерву. Автоматизуючи і стандартизуючи систему аналізу потенціалу співробітників, ми отримуємо якісний інструмент, на базі якого можна побачити слабкі місця медичного закладу (в ракурсі кадрового потенціалу), зрозуміти у яких фахівців є можливості вирішувати більш складні завдання, де потрібен інструмент «стажування», а де елемент коригування умов праці.

Під час вибору методів взаємодії з медперсоналом і розробки технологій надання допомоги населенню необхідно враховувати вимоги нормативної документації.

Висновки. Реформування системи охорони здоров'я повинне спиратися на раціональне управління кадровим потенціалом.

Проведений аналіз наукових підходів до оцінки кадрового потенціалу медичних закладів дає змогу структурувати методики, які дозволяють оцінити кадровий потенціал працівників і підприємства з урахуванням синергетичного ефекту так: витратні, порівняльні, результатні методики та різні варіанти їх поєднання.

Кількісні та якісні показники, які розглядалися теоретиками, розкриті неповно. Так не розглянуто особисто-психологічні характеристики працівників, що не дало можливості зрозуміти їх здібності та природні таланти, а також визначити перспективу роботи з ними та використати повною мірою їх потенціал.

Ефективна система управління кадровим потенціалом закладу охорони здоров'я ґрунтується на використанні науково обґрунтованих і передових методів управління, повноті інформаційного забезпечення, удосконалення організаційної структури.

Важливим кроком у подоланні цієї проблеми, на нашу думку, повинна стати розробка балансових розрахунків додаткової потреби в кадрах за професіями та джерелами її (потреби) наповнення (на рівні регіону та підприємств) і доведення їх до відомих відповідальних органів влади.

Важливість розроблення таких балансів як на рівні підприємства й організацій, так і на рівні міст, районів, областей безперечна. Це дало б змогу на всіх рівнях планувати своєчасну підготовку кадрів за професіями та фахами як безпосередньо в медичному закладі, так і в навчальних закладах.

Основним шляхами вдосконалення системи управління відтворенням кадрового потенціалу закладів охорони здоров'я повинні стати:

- оптимізація мережі та структури медичних закладів;
- припинення руйнації матеріально-технічної бази закладів охорони здоров'я;
- розширення інвестиційної політики держави щодо відтворення кадрів;
- удосконалення системи підготовки кадрів закладів охорони здоров'я за рахунок домінуючої ролі бюджетного фінансування;
- удосконалення системи підготовки та перепідготовки апарату органів управління.

Література:

1. Горбоконь В. Ю. До питання оцінки кадрового потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / В. Ю. Горбоконь // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. – 2016. – Вип. 17(1). – С. 64–69. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2016_17%281%29_18.
2. Гринько Т. В. Організаційно-економічний механізм у системі управління господарською діяльністю закладів охорони здоров'я / Т. В. Гринько, В. А. Шевченко // Економіка та підприємництво: зб. наук. праць. – Київ : КНЕУ, 2016. – № 36–37. – С. 96–110.
3. Гринько Т. В. Щодо інноваційного потенціалу як складової інноваційної активності підприємств / Т. В. Гринько // Економіст. – 2010. – № 2. – С. 56–58.
4. Зубков О. В. Особенности человеческого капитала медицинских учреждений / О. В. Зубков, Н. А. Капитоненко, Ю. В. Кирик // Вестник общественного здоровья и здравоохранения Дальнего Востока России. – 2011. – № 1. – 12 с.
5. Левицька О. О. Кадрова політика у системі охорони здоров'я регіону: напрямки формування та реалізації : [монографія] / Ольга Левицька. – Львів : Ліга-Прес, 2012. – 320 с.
6. Михайлова Ю. В. Актуальные вопросы кадрового обеспечения организаций системы здравоохранения. Справочник / Ю. В. Михайлова. – Москва : ММППК, 2010. – С. 125.
7. Попов Г. Х. Эффективное управление (перспективы развития) / Г. Х. Попов. – Москва : Экономика, 1976. – С. 40.
8. Сабадирьова А. Л. Потенціал і розвиток підприємства: Навчальний посібник / А. Л. Сабадирьова, О. М. Бабій, Т. В. Куклінова, Д. Є. Салавеліс. – Одеса : ОНЕУ, ротапринт, 2013. – 343 с.
9. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навчальний посібник / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – Київ : КНЕУ, 2004. – 316 с.
10. Хендерсон Р. И. Компенсационный менеджмент : Стратегия и тактика формирования заработной платы и других выплат / Р. И. Хендерсон. – 8-е изд. – СПб. : Питер, 2004. – 872 с.
11. Чусовитина Е. В. [Электронный ресурс]. Методические подходы к управлению персоналом медицинских учреждений / Е. В. Чусовитина, Н. В. Брыксина // Студенческий форум: электрон. научн. журн. – 2017. – № 15(15). – Режим доступа : <https://nauchforum.ru/journal/stud/15/25849>
12. Шевченко В. А. Особливості функціонування системи закладів охорони здоров'я України в умовах їх інноваційного розвитку. / В. А. Шевченко // Управління розвитком. – 2016. – № 3 (185). – С. 29–37.

Отримано: 25 листопада 2017 р.

Прорецензовано: 04 грудня 2017 р.

Прийнято до друку: 07 грудня 2017 р.

e-mail: ray80@ukr.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-7(35)-28-32

Кустрич Л. О. Економічна ефективність використання трудових ресурсів у сільському господарстві. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, грудень 2017. № 7(35). С. 28–32.

УДК 331.582: 004.14: 631.1

JEL-класифікація: O13; Q13; R58

Кустрич Лілія Олександрівна,

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту, Уманський національний університет садівництва

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

У статті розглянуто принципи оцінки економічної ефективності використання трудових ресурсів сільськогосподарських підприємств. Проаналізовано стан і динаміку ефективності праці сільськогосподарських підприємств Черкаської області. Визначено переваги та недоліки різних методів оцінки продуктивності праці виробництва сільськогосподарської продукції, що пов'язано із особливостями, призначенням та інформаційною базою розрахунку показників. Встановлено, що методологічною основою оцінки продуктивності праці є відношення результату діяльності до маси ресурсів, які використані з метою його отримання, тобто здійснюється оцінка ефективності використання трудових ресурсів.

Ключові слова: сільське господарство, підприємство, трудові ресурси, працівник, ефективність праці, продуктивність праці.

Кустрич Лилия Александровна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, Уманский национальный университет садоводства

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

В статье рассмотрены принципы оценки экономической эффективности использования трудовых ресурсов сельскохозяйственных предприятий. Проанализировано состояние и динамику эффективности труда сельскохозяйственных предприятий Черкасской области. Определены преимущества и недостатки различных методов оценки производительности труда производительности сельскохозяйственной продукции, что связано с особенностью, назначением и информационной базой расчета показателей.

Установлено, что методологической основой оценки производительности труда является отношение результата деятельности к массе ресурсов, которые использованы для его получения, то есть осуществляется оценка эффективности использования трудовых ресурсов.

Ключевые слова: сельское хозяйство, предприятие, трудовые ресурсы, работник, эффективность труда, производительность труда.

Lilia Kustrich,

PhD in Economics, Associate Professor at the Management Department, the Uman National University of Horticulture

THE ECONOMIC EFFICIENCY USE OF LABOR RESOURCES IN AGRICULTURE

The article deals with the principles of economic efficiency estimation in the sphere of agricultural enterprises labor resources management. The state and dynamics of agricultural enterprises' labor productivity in Cherkassy region are analyzed. The author indicates the advantages and disadvantages of various labor productivity evaluating methods in terms of agricultural goods production relying on the feature appointment and information base for the indicators calculation. It was revealed that methodological basis of the labor productivity estimation lies in the ratio of the activity result to the amount of resources used for the purpose of obtaining it.

Key words: agriculture, enterprise, labor resources, employee, labor efficiency labor productivity.

Постановка проблеми. Розвиток будь-якого підприємства залежить від ефективності використання всіх наявних ресурсів. Наявність певних обсягів ресурсів є найважливішою умовою ефективного ведення господарства і взагалі здійснення процесу виробництва. Ресурсний потенціал слугує матеріальною основою виробничих можливостей господарств. У зв'язку з цим усе більшої актуальності набувають питання формування й ефективного використання ресурсного потенціалу підприємств із метою підвищення конкурентоспроможності сільського господарства та національної економіки загалом.

Розв'язання проблеми формування ресурсного потенціалу пов'язане з процесом його використання, що своєю чергою потребує оцінювання економічної ефективності використання потенціалу. Науково-

теоретична та практична важливість указаних проблем обумовила актуальність, тематику та завдання дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні аспекти діяльності сільсько-господарських підприємств були тематикою досліджень українських і зарубіжних науковців, зокрема: А. Гайдуцького [2], В. Дієсперова [3], М. Малік [6], О. Нужної [6], П. Партінгтона [14], Г. Савицької [10], К. Стейтона [14], А. Чикуркової [11] та ін. Проблематикою використання ресурсного потенціалу у сфері сільського господарства займалися: О. Величко [1], О. Єрмаков [1], А. Нікітенко [7], С. Тейлор [12], Д. Торрінгтон [15], Д. Ходос [12], Л. Холл [15], О. Шпикуляк [13] ін.

Проте питання економічної ефективності використання трудових ресурсів сільськогосподарськими підприємствами на регіональному рівні, залишаються ще маловивченими, а тому потребують подальших науково-теоретичних і прикладних досліджень.

Метою статті є дослідження елементів економічної ефективності використання трудових ресурсів у сільському господарстві на мікрорівні.

Завдання дослідження полягає в аналізі чинників, що впливають на ефективність використання трудових ресурсів і теоретико-методичному обґрунтуванні підходів щодо проведення оцінки економічної ефективності використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств на прикладі Черкаської області.

Виклад матеріалу дослідження. Ключову роль у розвитку сільського господарства, його інституційного середовища й економічних відносин відіграють трудові ресурси, адже саме праця виконує постійне перетворення природи і перетворення її багатств у корисні для суспільства блага, створюючи безпосередньо їх вартість. Трудові ресурси є не тільки найважливішим фактором виробництва, а й безпосередньо цільовою функцією розвитку економіки, крізь призму поліпшення матеріальних і духовних умов життя людей, за допомогою творчої активності і синергічного ефекту в результаті її використання [7, с. 58].

Ефективність використання трудових ресурсів є ключовим фактором, що впливає на конкурентоспроможність продукції та її якість, сприяє поліпшенню економічної діяльності, зменшенню витрат на персонал та зростанню доходів працівників і взагалі прибутковості підприємства [10, с. 114]. Рівень забезпечення підприємства робочою силою та раціональне її використання значною мірою визначають організаційно-технічний рівень виробництва, характеризують рівень використання техніки й технології, предметів праці, створюють умови для високої конкурентоздатності та фінансової стабільності.

Для визначення економічної ефективності використання трудових ресурсів у сільському господарстві ми провели аналіз ресурсного трудового потенціалу Черкаської області.

Рівень заробітної плати працівників сільського господарства Черкаської області залишається на вкрай низькому рівні, незважаючи на зростання за останні роки, при тому, що сільськогосподарська праця зумовлює вищі кваліфікаційні вимогами до виконавців. Хоча і варто відзначити більш швидкі темпи зростання заробітної плати аграрних працівників порівняно з середньо обласним значенням, але все ж вона становить усього лише 76,3% від нього (2016 р.) [8], що робить сільськогосподарську працю невмотивованою. До того ж, вона є непривабливою з погляду престижності, зважаючи на високу напруженості і багатоплановості виконуваних трудових операцій.

Заробітна плата працівників сільського господарства, порівняно з галузями охорони здоров'я, освіти і торгівлі, є набагато меншою. Це, своєю чергою, накладає ще ряд проблем соціально-культурного порядку в розвитку сільських місцевостей, із причин неможливості на належному рівні розвивати інфраструктуру сільських місцевостей, відсутність мотивації в молоді залишатися працювати на селі практично в усіх доступних сферах зайнятості.

Варто сказати, що у випадку, коли заробітна плата в сільському господарстві не буде перевищувати на 20–30% рівень, то можливостей залучати людський капітал для розширеного відтворення його з освітніх установ не буде. Саме питання реальних доходів сільського населення формулюють на сьогодні, як одну з найгостріших проблем розвитку агропромислового комплексу країни. Зростання заробітної плати працівників сільського господарства, сільських жителів загалом, варто визнати ключовим державним завданням, без вирішення якого є неможливим поступальний розвиток аграрної сфери економіки [2, с. 47].

Ключовим моментом під час розгляду економічної ефективності сільського господарства, як галузі економіки, є аналіз ефективності використання трудових ресурсів, як основний творчої сили у розвитку виробництва і інституційного середовища [1, с. 53]. Тому варто визначити першопричину, що визначає значення всіх підсумкових результативних класичних економічних показників. Щодо цього, то основну увагу, звичайно, буде спрямовано на процес праці.

Отже, необхідно обрахувати працю, що уречевлена в цьому продукті. Насамперед, необхідно визначити співвідношення минулого і нового, необхідної і додаткової праці у вартісному вираженні. Адже саме значення і співвідношення таких показників дає змогу визначити ефективність перенесення поточної діяльності з виробництва продукції сільського господарства, зіставивши його з рівнем витраченої

праці, визначити пропорції розподілу додаткового продукту між власниками капіталу (в класичному розумінні економічної науки) і робочої сили (людського капіталу).

Оцінка праці за допомогою показників ефективності не відповідає цілям ринкової економіки щодо отримання в короткостроковій перспективі – прибутку. Відповідно до цього критерієм економічної ефективності повинна бути максимізація прибутку на одиницю трудових ресурсів або затрат, зокрема, таким критерієм, може бути показник рентабельності. Виходячи із цього, ефективність використання трудових ресурсів пропонують оцінювати за показником ефективності функціонування підприємства [12, с. 97]. За допомогою показників ефективності необхідно вирішити ряд методологічних питань: який вид прибутку використовувати; як із загальної суми прибутку виділити ту частку прибутку, яка була отримана за участі робітників [11, с. 42]. Під час вибору такого методу оцінки теоретично можна запропонувати два підходи до вирішення цієї проблеми.

Перший підхід пропонує використовувати прибуток, який застосовується для розрахунку рентабельності виробництва продукції. Такий підхід характеризується тим, що методика розрахунку прибутку достатньо повністю розроблена і будь-яке підприємство має у своєму розпорядженні необхідну інформацію. Складність цього підходу полягає в тому, що незалежно від того який прибуток буде прийнятий для розрахунку показника рентабельності праці, виникає друга проблема, яка пов'язана із оцінкою тієї частини прибутку, яка отримана від участі робітника, тому необхідно розробити систему оцінки участі кожного робітника підприємства в отриманні прибутку.

Другий підхід пропонує використовувати прибуток, який отриманий робітником у результаті своєї праці. Вважають, що для оцінки ефективності праці підходить отриманий прибуток у розрахунку на одиницю виробленої продукції тому, оскільки в його формуванні беруть участь робітники. Особливість розрахунку ефективності праці на сільськогосподарських підприємствах базується на нормативному методі. Використання нормативного методу пов'язане із розвитком сучасних інформаційних, технологічних та інноваційних технологій. Водночас не можна зосереджуватися лише на кількості виробленої продукції сільського господарства.

Ефективність праці нерозривно пов'язана із якістю продукції, що безпосередньо впливає на економічний результат діяльності підприємства. Базовим критерієм економічної ефективності використання трудових ресурсів є продуктивність праці, але цим показником не вичерпується оцінка рівня використання людського потенціалу на сільськогосподарських підприємствах, не менш важливим є їх повне і раціональне залучення до виробництва [6, с. 59]. Але виробництво продукції не завжди залежить від робітників, які належать до трудових ресурсів, більше – від природно-кліматичних умов, селекції, генної інженерії, умов утримання тварин та технології виробництва тощо [3, с. 24].

На сьогодні не існує загального єдиного методологічного підходу оцінки ефективності праці, який можна було б уважати еталонним, тому що кожен має свої переваги та інформаційну базу розрахунку. Під час розрахунку вартісного показника ефективності праці на сільськогосподарських підприємствах у чисельнику використовують: вартість валової продукції сільського господарства (окремо продукція рослинництва або тваринництва), валовий дохід та прибуток. Для того, що знизити вплив цін на такі показники застосовують відповідні ціни, що дає найбільш чітке представлення рівня ефективності праці.

Найбільш розповсюдженим показником ефективності праці за вартісним вираженням, який використовують у розрахунку, є вартість валової продукції у відповідних цінах до досліджуваного року (формула 1 і 2).

$$EP = \frac{\sum QP}{\sum T} \quad (1) \quad \text{або} \quad EP = \frac{\sum QP}{\bar{Ч}} \quad (2),$$

де EP – ефективність праці, грн; Q – вартість валової продукції сільського господарства, ц; P – співставні ціни до досліджуваного року; T – затрати праці, люд.-год.; Ч – середньорічна спискова чисельність робітників.

Під час застосування натурального методу ефективність праці сільськогосподарського виробництва виражається в натуральних одиницях, найчастіше в центнерах (формула 3 і 4).

$$EP = \frac{\sum Q}{\sum T} \quad (3) \quad \text{або} \quad EP = \frac{\sum Q}{\bar{Ч}} \quad (4),$$

де EP – ефективність праці, ц; Q – кількість окремих видів продукції сільського господарства, ц; T – затрати праці, люд.-год.; Ч – середньорічна спискова чисельність робітників.

Показники ефективності використання праці в сільському господарстві Черкаської області мають неоднозначну динаміку, що говорить про нестійке і нестабільне функціонування галузі, високих зовнішніх економічних екстерналій розвитку сільськогосподарського виробництва в регіоні (таблиця 1).

Таблиця 1.

Рівень ефективності використання праці в сільському господарстві Черкаської області*

Рік	Норма додаткової вартості (співвідношення додаткової і необхідної праці),%	Співвідношення існуючої і минулої праці, %	Валовий дохід на 1 працівника сільського господарства, тис. грн.	Дохід на 1 працівника сільського господарства, тис. грн.	Темп збільшення заробітної плати, %	Співвідношення темпів збільшення оплати праці і валового доходу, %	Співвідношення темпів збільшення оплати праці і прибутку, %	Співвідношення темпів збільшення оплати праці та ефективності праці, %
2006 2007	2,8	20,9	18,6	0,5	109,9 143,5	103,9 88,9 110,6	-	103,1
2008 2009	15,7	25,1	31,3	4,2	121,4 120,1	120,2 86,3 107,8	17,9	94,7
2010 2011	4,6	24,1	36,5	1,6	110,9 119,6	133,1 110,2 98,5	343,9	112,3
2012 2013	-	21,2	39,0	-5,8	100,7 104,5	123,1 57,2	-	114,9
2014 2015	0,9	24,1	57,7	0,5	118,7 147,0	-	-	79,9
2016	7,1	26,7	76,9	5,2	93,4	-	80,6	104,0
	2,5	26,2	85,9	2,1			358,4	104,7
2016 у % до:	15,1	28,3	114,5 185,9 242,0	15,1			20,7	88,9
2006 2009	38,6	32,0	227,2	51,7		55,1	46,5	83,1
2006 2009	14,0	28,9		29,8		47,6	279,3	121,6
2012 2016	-	22,3		-14,8	85,0	43,0	-	78,3
					77,8	46,5		
					92,8			
			12,2 раза 5,8 раза		63,5			
			264,5				-	
		106,7	93,9	-			-	76,0
		105,2		39,2			-	68,2
		85,1		-			-	74,8
		77,2		-			-	64,4

*Джерело: побудовано на основі аналізу даних [4; 8; 9].

Не можна не відзначити в цьому аспекті приблизно дворазове зниження чисельності зайнятих у сільському господарстві загалом і приблизно на 75% від базового значення (2011) в сільськогосподарських підприємствах за останні 5–7 розглянутих років (у сільськогосподарських підприємствах зайнято приблизно 14% жителів сільських місцевостей у працездатному віці) [4].

Тому факт, що саме сільськогосподарські організації є основним джерелом зайнятості, а в деяких місцях є монополією на ринку праці, стан справ є гнітючим, що загрожує люмпенізацією і маргіналізацією села, що в майбутньому обіцяє соціальну катастрофу [14, с. 114]. Саме безробіття, відсутність альтернативної зайнятості, низька ефективність трудової діяльності, несправедливий розподіл вартості є основними проблемами, що не дають змоги ефективно розвиватися сільському господарству [15, с. 249].

Рівень інтенсивності використання трудових ресурсів в аграрному виробництві регіону зріс, про це можна судити із зростання новоствореної вартості (валового доходу) на 1 середньооблікового працівника. Водночас спостерігається і зростання заробітної плати працівників сільського господарства і поліпшення структури розподілу новоствореної вартості, що проявляється в зростанні співвідношення між необхідною і додатковою працею. Тобто можна сказати, що зі зростанням ефективності своєї трудової діяльності працівники споживають і більшу частину створеного ними продукту.

При цьому варто відзначити, необгрунтовано низький рівень абсолютних значень вартісних показників оцінки трудової ефективності сільської праці, що, багато в чому пов'язано з диспаритетністю ціноутворення на ринках ресурсів і кінцевого продукту сільського господарства. Постраждалими в цій ситуації, насамперед, є працівники, котрі зайняті сільському господарстві, а також – соціально незахищені верстви населення – споживачі продовольчих товарів.

Рівень співвідношення нового і минулої праці говорить про те, що близько чверті вартості кінцевого продукту створюється безпосередньо в аграрному виробництві регіону, тобто новою працею, решта переносить свою вартість із інших галузей, у вигляді спожитих ресурсів у процесі виробництва. Хоча даний показник відносно сприятливий, але інтуїтивно можна передбачити, що він досягнутий завдяки низькій технічній і технологічній озброєності праці, із високою часткою ручної праці у вартості продукції, де мінімізовано минулу працю.

Співвідношення темпів росту заробітної плати і валового доходу, прибутку, продуктивності праці систематично зростає, але це багато в чому пов'язано з катастрофічно низьким рівнем середньомісячної заробітної плати – 2200,8 грн – у 2011 р., яка повинна збільшуватися, у протилежному випадку, сільськогосподарські підприємства залишаться без трудових ресурсів зовсім.

Об'єктивно, при дотриманні економічних законів, дані показники повинні мати приблизно рівні темпи росту, а зіставлення їх між собою має прагнути до 100%, інакше виникне незбалансованість механізмів використання трудових ресурсів в аграрній економіці регіону.

У Черкаській області склався нестійкий стан використання трудових ресурсів і розподілу вартості в сільському господарстві під час обміну з іншими галузями економіки. Спостерігаємо абсолютне зростання більшості показників на кінець розглянутого періоду, що свідчить про те, що ефективність використання трудових ресурсів зростає й одним із першочергових завдань є значне прискорення набраних темпів зростання, інакше неможливо створити творчо розвинений людський капіталу й сільськогосподарський комплекс, що буде ефективно функціонувати.

Створення інституційного середовища, що відповідає сучасним реаліям, для ефективного розвитку трудових ресурсів, із об'єктивної для цього процесу кластеризацією села, переорієнтацією на суміжні види діяльності, застосування творчих трансцендентальних підходів, а не практично реалізованих іманентних ідеологічних постулатів, є об'єктивною реальністю для виживання і подальшого ефективного розвитку сільської господарства.

Висновки. Отже, підвищення ефективності праці та її оцінка займає одне із важливих управлінських рішень на сільськогосподарських підприємствах. Із цим показником пов'язують рівень соціально-економічного прогресу й ефективної діяльності на рівні окремих підприємств, галузей та економіки країни загалом. Економічна ефективність використання трудових ресурсів показує можливості суспільства для реалізації соціально-економічних цінностей.

Розвиток аграрної економіки можливий тільки на основі ефективного використання виробничих потужностей, зокрема трудових ресурсів на сільськогосподарських підприємствах. Тому назріла необхідність сконцентрувати увагу на факторах, які впливають на розширене відтворення трудового капіталу й спроможні повністю використати внутрішні ресурси. Вважаємо, що **подальші дослідження** слід сконцентрувати на перегляді регіональних програм підвищення ефективності праці, де слід передбачити розробку заходів із підвищення ефективності праці на сільськогосподарських підприємствах, удосконаленні роботи статистичної служби, яка була б спрямована на ведення обліку затрат праці, науково-методичне забезпечення оцінки ефективного використання трудових ресурсів.

Література:

1. Величко О. В. Формулювання і ефективність використання трудових ресурсів сільськогосподарських підприємств : [монографія] / О. В. Величко, О. Ю. Єрмаков. – Київ : Аграр Медіа Груп, 2016. – 174 с.
2. Гайдуцький А. П. Інвестиційна конкурентоздатність аграрного сектору України / А. П. Гайдуцький. – К. : Нора-Друк, 2014. – 246 с.
3. Дієсперов В. С. Аналіз ефективності праці / В. С. Дієсперов. – Київ : ННЦ ІАЕ, 2007. – 68 с.
4. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2021 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/apk?nid=24198>.
6. Малік М. Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми : [монографія] / М. Й. Малік, О. А. Нужна. – К. : ННЦ ІАЕ, 2015. – 171 с.
7. Никитенко А. А. Экономика сельского хозяйства / А. А. Никитенко ; под ред. А. А. Никитенко. 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Колос, 2015. – 335 с.
8. Праця України 2000-2016 рр.: стат. зб. / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Профіль Черкаської області. Аналітично-описова частина до стратегії розвитку Черкаської області 2015-2020 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ck-oda.gov.ua/docs/2015/strategy_2020.pdf.
10. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. – Москва : ИНФРА-М, 2014. – 336 с.
11. Система стратегічного управління персоналом суб'єктів господарювання в аграрному секторі економіки: монографія / А. Д. Чикуркова. – Кам'янець-Подільський : Видавець ПП Зволейко Д. Г., 2012. – 456 с.
12. Ходос Д. Ресурсный потенциал и развитие сельскохозяйственного производства / Д. Ходос // АПК: экономика, управление. – 2014. – № 4. – С. 96–102.
13. Шпикуляк О. Г. Менеджмент і здійснення кадрової політики аграрного підприємства / О. Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2015. – № 12. – С. 133–136.
14. Partington P., Stainton C. (2016). Managing Staff Development. – Philadelphia : Open University Press, 256 p.
15. Torrington D., Hall L., Taylor S. (2015). Human resource management. – Harlow : Pearson Education Limited, 810 p.

**ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ
ТА КРЕДИТ**

Отримано: 01 грудня 2017 р.

Прорецензовано: 17 грудня 2017 р.

Прийнято до друку: 22 грудня 2017 р.

e-mail: olha.demianchuk@oa.edu.ua

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-7(35)-34-39

Дем'янчук О. І., Сипата М. В. Особливості формування та використання коштів об'єднаних територіальних громад в Україні. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*: науковий журнал. Острог: Вид-во НаУОА, грудень 2017. № 7(35). С. 34–39.

УДК 336.26

JEL-класифікація: H 72, 73

Дем'янчук Ольга Іванівна,

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національного університету «Острозька академія»

Сипата Марія Володимирівна,

студентка економічного факультету, кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національний університет «Острозька академія»

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УКРАЇНІ

У статті розглянуто особливості формування і використання коштів об'єднаних територіальних громад в Україні. Автор акцентує увагу на визначенні особливостей формування ресурсів об'єднаних територіальних громад, зокрема зупиняється на динаміці їх доходів, визначає зміну складу доходів та витрат у процесі децентралізації. Характеризуючи доходи та витрати об'єднаних територіальних громад, їх розподіл, визначено проблемні питання в їх утворенні та споживанні. Результатом дослідження є визначення напрямів удосконалення системи формування і використання коштів об'єднаних територіальних громад.

Ключові слова: об'єднана територіальна громада, доходи об'єднаних територіальних громад, витрати об'єднаних територіальних громад.

Демьянчук Ольга Ивановна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, учета и аудита,
Национальный университет «Острожская академия»

Сыпата Мария Владимировна,

студентка экономического факультета, кафедры финансов, учета и аудита
Национальный университет «Острожская академия»

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ ОБЪЕДИНЕННЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩИН В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены особенности формирования и использования средств объединенных территориальных общин в Украине. Автор акцентирует внимание на определении особенностей формирования ресурсов объединенных территориальных общин, в частности останавливается на динамике их доходов, определяет изменение состава доходов и расходов в процессе децентрализации. Характеризуя доходы и расходы объединенных территориальных общин, их распределение, определены проблемные вопросы в их образовании и потреблении. Результатом исследования является определение направлений совершенствования системы формирования и использования средств.

Ключевые слова: объединенная территориальная община, доходы объединенных территориальных общин, расходы объединенных территориальных общин.

Olha Demianchuk,

PhD, associate professor of Finance, Accounting and Auditing Department, The National University of Ostroh Academy

Mariia Sypta,

student of the economic department, Finance, Accounting and Auditing major, The National University of Ostroh Academy

FEATURES OF FORMATION AND USE OF FUNDS IN THE UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES IN UKRAINE

The article deals with the features of the formation and use of funds of the united territorial communities in Ukraine. The author focuses on the definition of the features of the formation of resources of the united territorial communities, in particular, the dynamics of their income. The author also identifies the changes in income and expenditure in the decentralization process. Describing the incomes and expenses of the united territorial communities and their distribution, the problematic issues in their formation and consumption were determined. The result of the study is to determine the directions of improvement of the system of formation and use of funds of the united territorial communities.

Key words: united territorial community, incomes of united territorial communities, expenses of united territorial communities.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку нашої країни, у період трансформацій, одним із головних питань є формування дієвої системи адміністративно-територіального устрою, яка має забезпечувати достатній рівень розвитку окремих адміністративно-територіальних одиниць. У процесі децентралізації, яка впровадила нововведення в міжбюджетних відносинах із державним бюджетом, сформувала новий розподіл повноважень для новостворених добровільно об'єднаних територіальних громад (ОТГ), забезпечила ширший доступ до залучення з різних джерел фінансових ресурсів. Саме всі ці перетворення для об'єднаних територіальних громад допомагають покращити наявне економічне становище та наділяють їх самостійністю у прийнятті рішень місцевого значення. Оскільки створення ОТГ розпочалось у 2015 р., особливості формування їх доходів і витрат на подальших етапах децентралізації потребують ґрунтовного вивчення і є актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі розвитку об'єднаних територіальних громад в Україні дослідження питань щодо формування і використання їх коштів, а також проблем пов'язаних із цією темою, проводить чимала кількість теоретиків і практиків у своїх наукових роботах. Серед них є питання про бюджетну децентралізацію, державний фонд регіонального розвитку та інвестиційну субвенцію для ОТГ були розглянуті А. Ф. Ткачуком та Н. Наталенко, з метою підтримки проекту «Підтримка реформ місцевого самоврядування в Україні» [8]. Забезпечення фінансової спроможності ОТГ й удосконалення управління їх фінансовими ресурсами розкрито в попередній праці одного із авторів [1]. Особливості бюджетів ОТГ, їхні доходи та видатки, а також загальні принципи здійснення моніторингу й оцінки ефективності виконання бюджетної програми висвітлено у праці Т. С. Овчаренко, А. Бочі, В. О. Поворозника [6]. Проте, незважаючи на велику кількість досліджень із цієї проблематики, вона потребує подальшого глибокого вивчення.

Мета дослідження полягає у визначенні особливостей формування і використання коштів об'єднаних територіальних громад (ОТГ) в умовах децентралізації. Для досягнення поставленої мети необхідно провести аналіз доходів і видатків місцевих бюджетів, оцінити результативність головних засад утворення і споживання грошових ресурсів ОТГ, визначити напрями вдосконалення системи забезпечення ОТГ фінансовими ресурсами.

Виклад основного матеріалу. Місцеві бюджети є системоутворювальним складником фінансової системи держави. Саме через місцеві бюджети держава активно проводить соціальну політику. На основі коштів місцевих органів, сконцентрованих у місцевих бюджетах, здійснюють фінансування до 70% видатків соціальної сфери [4, с. 12]. Говорячи про місцеві бюджети, ми маємо на увазі й бюджети ОТГ. Узагальнено можна сказати, що об'єднані територіальні громади (ОТГ) – це адміністративно-територіальні одиниці в Україні, які утворилися згідно з Законом України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» від 5 лютого 2015 р. Їх кількість постійно зростає, станом на 01.01.2018 р. становить 699 ОТГ, 34 із яких ще очікують на рішення про проведення перших виборів. У процесі децентралізації, всі ці об'єднання перейшли на нові прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом. І на сьогодні вони мають можливість отримувати базову дотацію, або сплачувати реверсну дотацію, також мають право на отримання освітньої та медичної субвенції. Визначення суми базової дотації відбувається згідно зі ст. 99 Бюджетного кодексу України, відповідно до якої основними параметрами при розрахунку є чисельність населення, надходження податку на доходи фізичних осіб (60%), за останній звітний період та індекс податкоспроможності відповідного бюджету.

Із 1 січня 2018 р. 605 бюджетів ОТГ матимуть прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом на загальну суму 2400,7 млн грн, із яких: 498 бюджетів ОТГ отримають базову дотацію в загальному розмірі 1 897,6 млн грн, а 107 – сплатять реверсну дотацію у розмірі 503,1 млн грн, що підкреслює зростання фінансової самодостатності цих бюджетів.

За 2015–2017 рр. кількість ОТГ в Україні постійно зростає, що зумовлює укрупнення дрібних адміністративно-територіальних одиниць і покращує їх фінансове забезпечення для реалізації повноважень (таблиця 1). За досліджуваний період чисельність громад зросла в 4,21 рази, інші показники також відображають ріст вище ніж у 4 рази, водночас у процесі територіальної децентралізації об'єдналося 3264 територіальних громад, на яких проживає 6 млн осіб.

Таблиця 1

Динаміка кількості утворених ОТГ в Україні за 2015–2017 рр.

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Абс. приріст	
				2016–2015 рр.	2017–2016 рр.
Кількість ОТГ, од.	159	366	699	207	333
Кількість територіальних громад, що утворили ОТГ, од.	795	1739	3264	944	1525
Кількість жителів в ОТГ, млн ос.	1,4	3,1	6	1,7	2,9

Побудовано авторами на основі джерела 3, с. 4.

На нашу думку, таке явище є позитивним, адже ефективніше управляти фінансовими ресурсами, приймати управлінські рішення, розвивати населенні пункти, забезпечувати покращення їх інфраструктури, якості надання послуг можуть саме місцеві органи самоврядування добровільно об'єднаних територіальних громад. Унаслідок одержаних нових повноважень місцеві органи ОТГ повинні забезпечувати, згідно бюджетної класифікації, нові види видатки з місцевого бюджету на різні заклади соціальної інфраструктури та контролювати якість надання послуг у закладах освіти, охорони здоров'я, культури. Як зазначалось вище, більша частка таких видатків забезпечується за рахунок цільових субвенцій і базової дотації. Проте місцеві органи ОТГ, згідно із процесом бюджетної децентралізації, одержали більші повноваження щодо розподілу власних коштів бюджету ОТГ між потребами благоустрою території громади, технічного забезпечення комунальних підприємств, ремонту та реконструкції бюджетних установ, придбання обладнання, меблів освітнім і медичним закладам.

У зв'язку із масштабним збільшенням чисельності ОТГ із кінця 2017 р. починають створювати їх асоціації. Наприклад, на Прикарпатті 30 ОТГ створили «Агенцію розвитку об'єднаних територіальних громад Прикарпаття» з метою захисту їх інтересів, поглиблення взаємодії та співпраці між ними, формування універсальних моделей економічного зростання ОТГ [5].

Розглядаючи особливості формування фінансових ресурсів ОТГ, варто вказати, що це відбувається шляхом зарахування до бюджетів цих громад доходів у вигляді обов'язкових загальнодержавних і місцевих податків, які складають на сьогодні, на жаль, найбільшу питому вагу у власних доходах бюджетів ОТГ, незначну частку складають неподаткові доходи та доходи від операцій із капіталом, а також вагомую частку трансферти. Другим джерелом у формуванні фінансових ресурсів ОТГ є кошти залученні у вигляді державної підтримки на розвиток громад і розбудову інфраструктури, тут наявні також кошти залученні від ЄС. Третім джерелом є залученні кошти Державного фонду регіонального розвитку під реалізацію інвестиційних проектів. Четвертим – залученні інвестиційні ресурси як із зарубіжних грантових фондів, так і з вітчизняних. Так, у 2018 р. відокремлено створюють Державний дорожній фонд.

Зупинимось спочатку на особливостях формування власних доходів бюджетів ОТГ, основними джерела надходжень до яких у процесі проведення децентралізації стали: податок на доходи фізичних осіб (60%); акцизний податок; плата за землю; єдиний податок; податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки та інші.

Власні доходи місцевих бюджетів ОТГ із 2016 по 2017 рр. зросли на 4316 млн грн, тобто в 1,87 разів (таблиця 2). Це було зумовлено двома причинами: зростанням кількості громад і зарахуванням до їх бюджетів основного бюджетоутворювального податку на доходи фізичних осіб у обсязі 60%.

Таблиця 2

Динаміка складу та структури доходів бюджетів ОТГ в Україні за 2016–2017 рр., млн грн

Показник	2016 р.		2017 р.		Абс. приріст, млн грн 2017–2016 рр.
	млн грн	%	млн грн	%	
Податок на доходи фіз. осіб	1749	35	5211	56	3462
Акцизний податок	709	14	794	9	85
Плата за землю	1168	24	1402	15	234
Єдиний податок	1042	21	1403	15	361
Податок на нерухоме майно	76	2	132	1	56
Інші	216	4	334	4	118
Усього:	4960	100	9276	100	4316

Побудовано авторами на основі джерела 3, с. 13.

Частка надходжень від ПДФО у 2017 р. склала 56% у загальному обсязі доходів і за трирічний період децентралізації надходження від цього податку в доходах бюджетів ОТГ зросли в 3 рази і становили 5211 млн грн. Наступними за значимістю у доходах цих бюджетів є єдиний податок та податок на землю, які займають 15–24% у структурі доходів щорічно. Вони також мали позитивну динаміку і 2017 р. становили 1402 і 1403 млн грн відповідно. Найменше впливав на зміну суми доходів має податок на нерухоме майно, який за досліджуваний період збільшився в 1,74 рази і становив 132 млн грн.

Такі темпи зростання власних доходів місцевих бюджетів ОТГ зумовлено діями Уряду, які впродовж всього періоду спрямованні на фінансову децентралізацію. Як наслідок, усі ці зміни підвищили зацікавленість органів місцевого самоврядування збільшувати надходження до місцевих бюджетів, застосовувати заходи з пошуку резервів їх наповнення, а також підвищувати ефективність адміністрування як загальнодержавних так і місцевих податків і зборів.

Таким чином, місцеве самоврядування поступово починає відходити від притаманної раніше їм споживацької позиції. Пасивне очікування дотацій, більшість добровільно об'єднаних територіальних громад на сьогодні замінюють активними діями у створенні ефективного управлінського апарату, спрямовують кошти на розвиток громад, здійснюють оцінку й аналіз ефективності витрачання бюджетних коштів, а також запобігають випадкам неефективного, нераціонального їх використання.

У процесі реформування органів місцевих територіальних громад, у процесі децентралізації, згідно із даними Мінрегіону, у бюджетах об'єднаних територіальних громад плата за надання адміністративних послуг збільшилася в 4,5 рази. Це зумовлено створенням ОТГ та організацією роботи із надання адміністративних послуг безпосередньо на територіях об'єднаних громад (створення ЦНАПів, визначення уповноважених осіб із надання відповідних адміністративних послуг).

Отже, проведення реформи децентралізації в Україні забезпечило збільшення кількості ОТГ і власних доходів їх бюджетів. Можна виділити кілька факторів, які вплинули на зміну сум найбільш вагомих податків:

– збільшення суми податку на доходи фізичних осіб у 2017 р. у 3 рази, насамперед, зумовлене підняттям розміру мінімальної заробітної плати;

– на зростання плати за землю вплинуло збільшення площі, яку почали охоплювати ОТГ, на 01.01.2018 р. вони займали 169264 км², тобто 28% площі України. Також за 2016 р. відбулося покращення комунальної інфраструктури на деяких ділянках поруч із землею, що збільшило її вартість;

– сума єдиного податку також збільшилась через зростання мінімальної заробітної плати. Також цьому сприяло підвищення підприємницької активності та зміни в законодавстві.

Згідно із процесом децентралізації у 2018 р. буде впроваджено ряд новацій, інформацію про які розміщено на сайті Міністерства регіонального розвитку будівництва та житлово-комунального господарства України [2]. По-перше, у доходи бюджетів ОТГ почне входити 3% рентної плати за користування надрами для видобування нафти, природного газу та газового конденсату. По-друге, зараховуватиметься 100% єдиного податку, що сплачується платниками четвертої групи (сільгоспвиробниками), тоді як у 2017 р. до місцевих бюджетів зараховувалося 86%. По-третє, додано новий вид доходів – від затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з випуску та проведення лотерей [2].

Другим вагомим джерелом формування доходів місцевих бюджетів є надання на основі нових міжбюджетних відносин із державним бюджетом трансфертів. Станом на 1 січня 2018 р. місцеві бюджети одержали 272,9 млрд грн.

Аналізуючи третє джерело фінансових ресурсів ОТГ у вигляді державної підтримки на розвиток громад та розбудову інфраструктури, приходимо до висновку, що її загальна сума за останні чотири роки зросла в 30 разів (таблиця 3). Аналізуючи динаміку зміни складу та структури, варто наголосити на тому, що у 2015 р. основним джерелом забезпечення фінансової спроможності бюджетів ОТГ для реалізації інвестиційних проектів, у контексті реалізації реформи фінансової децентралізації, був фонд Державного регіонального розвитку України, однак на сьогодні він займає лише 23,5% у обсягах державної підтримки місцевих бюджетів ОТГ.

Таблиця 3

Динаміка державної підтримки на розвиток ОТГ та розбудову їх інфраструктури в Україні за 2014–2016 рр.

Показники	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Обсяг державної підтримки на розвиток ОТГ, млрд грн, зокрема:	0,5	3,7	7,3	14,9
субвенція на соціально-економічний розвиток, млрд грн	0,5	0,8	3,3	5,0
питома вага в обсязі державної підтримки, %	100	21,6	45,2	33,5
кошти Державного фонду регіонального розвитку, млрд грн	-	2,9	3,0	3,5
питома вага в обсязі державної підтримки, %	-	78,4	41,1	23,5
субвенція на інфраструктуру об'єднаних територіальних громад, млрд грн	-	-	1,0	1,5
питома вага в обсязі державної підтримки, %	-	-	13,7	10,1
субвенція на розвиток медицини в сільській місцевості, млрд грн	-	-	-	4,0
питома вага в обсязі державної підтримки, %	-	-	-	26,8
кошти на будівництво футбольних полів, млрд грн	-	-	-	0,27
питома вага в обсязі державної підтримки, %	-	-	-	1,8
кошти ЄС на підтримку секторальної регіональної політики, млрд грн	-	-	-	0,65
питома вага в обсязі державної підтримки, %	-	-	-	4,3

Побудовано авторами на основі джерела 3.

Використання коштів бюджетів ОТГ позначається у їх видатках, які вони здійснюють у кількох напрямках, більшість із них делегуються для ОТГ державою [6, с. 17–25]:

- освіта (дошкільна, середня, вища, позашкільна, державні освітні програми);
- охорона здоров'я (усі види медичної допомоги, програми медичної освіти);
- соціальний захист і соціальне забезпечення;
- культура та мистецтво (будинки культури, клуби, театри, бібліотеки);
- фізична культура і спорт (утримання спортивних шкіл, заходи з фізичної культури);
- органи місцевого самоврядування;
- транспорт і дорожнє господарство (ціни на перевезення пасажирів, забезпечення доріг).

Мету створення ОТГ відображено саме у складі та структурі їх видатків.

Бюджет розвитку місцевого бюджету в його економічному розумінні – це план формування і витрачання коштів на реалізацію проектів соціально-економічного розвитку громади, району, регіону, пов'язаних з інвестиційною й інноваційною діяльністю. За задумом законодавця бюджет розвитку мав би нести основний тягар із фінансування інвестиційних проектів і програм, тобто це мав бути реальний механізм, який спрямовував би власний чи залучений ресурс громади в економіку, нові робочі місця і, відповідно, збільшував би економічний потенціал [8, с. 29].

Перейдемо до розгляду видатків бюджету розвитку на 1 особу у 2016 і 2017 роках (рис. 1).

За досліджуваний період видатки з бюджету ОТГ зросли на 95 грн, що у відсотковому відношенні становить 12% росту. Збільшення суми коштів, яку витрачали об'єднані територіальні громади на розвиток місцевих територій і закладів є позитивною тенденцією, адже це свідчить про збільшення відкритості й ефективності діяльності об'єднань. Причиною цього є зростання доходів ОТГ і зростання цінової політики у всіх секторах економіки країни.



Рис. 1. Видатки бюджету розвитку ОТГ України на 1 особу у 2016–2017 рр.

Першою серед ключових проблем, що заважають розвитку районів України, їх фінансовому зміцненню та покращенню діяльності самоврядування є небажання окремих сіл, селищ, містечок об'єднуватися. Це зумовлено їх самовпевненістю або ж бездіяльністю місцевих посадовців. Таких районів у нашій країні є багато, що можна побачити на рис. 2.

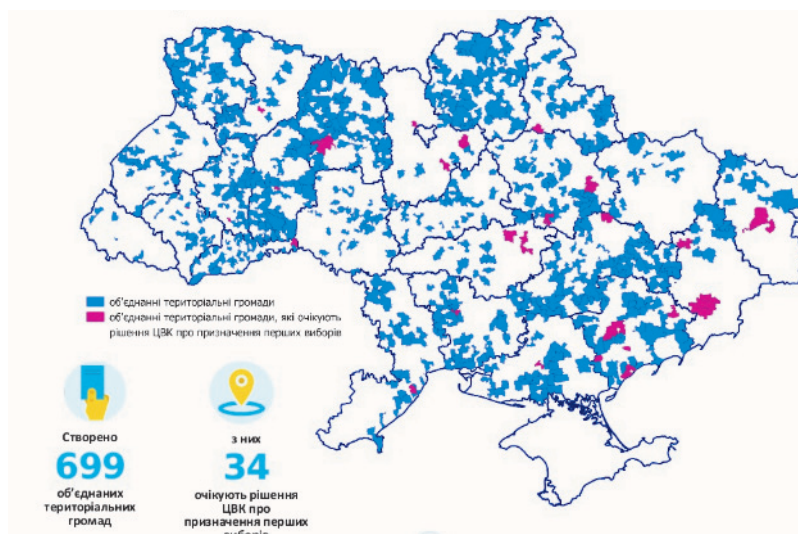


Рис. 2. Динаміка формування ОТГ станом на 10.01.2018 р.

Джерело: [3, с. 3].

Наступним недоліком, що перешкоджає ОТГ отримувати вищі доходи до бюджетів, є необізнаність очільників обшин і їхня безініціативність у напрямі співробітництва територіальних громад, недовіра керівників різних громад один до одного.

Третьою проблемою можна визначити надходження меншої суми податків до бюджетів, ніж потрібно. Причиною цього явища є недбале ставлення органів місцевого самоврядування до фінансового контролю місцевих підприємств. Тому необхідно проводити хоча б щорічну перевірку всіх господарюючих суб'єктів території громади в усіх фінансових аспектах.

Висновки. Отже, спрямовуючись на вирішення наведених вище проблем і забезпечення необхідних доходів і видатків бюджетів об'єднаних територіальних громад, можна провести ряд заходів. Проблему недостатньої організованості містечок, сіл і селищ можна вирішити в умовах децентралізації, підвищуючи інформованість населення за допомогою засобів масової інформації й особистих візитів реформаторів в окремі регіони. Низький рівень співпраці між очільниками об'єднаних територіальних громад вимагає затвердження чітко сформованої законодавчої бази, яка регулюватиме співвідносини між різними територіальними громадами. Серед малокомпетентних очільників необхідно провести курси підвищення кваліфікації. Такі методи допоможуть владнати процес комунікації між ОТГ, а також зможуть приносити додатковий дохід від реалізації спільних інвестиційних проектів. Зменшити втрати сум податків можна за допомогою підвищення контролю за фінансовою діяльністю господарюючих суб'єктів, кількістю їх продукції, працівників.

Література:

1. Дем'янчук О. І. Забезпечення фінансової спроможності об'єднаних територіальних громад в Україні / О. І. Дем'янчук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія» Серія «Економіка». – 2017. – № 6(34). – С. 42–46.
2. Державний бюджет 2018 року та децентралізація: експертний аналіз [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://decentralization.gov.ua/news/7960>.
3. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування станом на 10 січня 2018. – Аналітичні матеріали Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. – Київ, 2018. – С. 28.
4. Ніколенко В. Ю. Місцеві бюджети як чинник стабільності розвитку регіонів: навчальний посібник / В. Ю. Ніколенко, С. М. Свешніков, В. В. Юрченко, В. І. Крижановський. – Київ, 2016. – 41 с.
5. Об'єднані громади Прикарпаття створили Асоціацію ОТГ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zik.ua/news/2017/12/26/obiednani_gromady_prykarpattya_stvoryly_asotsiatsiyu_otg_1233501.
6. Овчаренко Т. С. Особливості формування та виконання бюджету об'єднаних територіальних громад / Т. С. Овчаренко, А. Бочі, В. О. Поворозник. – Київ : МЦПД, 2017. – 136 с.
7. Павлюк А. П. Територіальна громада як базова ланка адміністративно-територіального устрою України: проблеми та перспективи реформування / А. П. Павлюк, Д. І. Олійник, О. А. Баталов та ін. – Київ : НІСД, 2016. – 61 с.
8. Ткачук А. Ф. Про бюджет і не тільки. Спеціально для об'єднаних територіальних громад / А. Ф. Ткачук, Н. Наталенко. – Київ : ІКЦ «Легальний статус», 2016. – 76 с.

Отримано: 03 грудня 2017 р.

Прорецензовано: 15 грудня 2017 р.

Прийнято до друку: 22 грудня 2017 р.

e-mail: e.ionin2008@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-7(35)-40-44

Іонін М. С. Детермінанти розвитку конкурентного потенціалу компаній зі страхування життя. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*: науковий журнал. Острог: Вид-во НаУОА, грудень 2017. № 7(35). С. 40–44.

УДК: 336.76

JEL-класифікація: G22

Іонін Михайло Євгенович,

аспірант Донецького національного університету імені Василя Стуса

ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КОМПАНІЙ ЗІ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ

Компанії зі страхування життя в Україні мають значний потенціал розвитку, який обмежується чинниками соціально-економічного та політичного характеру – нестабільністю, низьким рівнем соціальних стандартів, браком у потенційних клієнтів коштів на страхування життя. Конкурентний потенціал страхової компанії визначають як сукупність можливостей її розвитку завдяки формуванню та реалізації конкурентних переваг компанії, а також її продуктів. Особливості страхування життя (накопичення коштів за договором, специфіка формування та розміщення математичних резервів, можливість здійснення прямого інвестування резервів тощо) визначають порядок формування та використання ресурсів, які розглядають як детермінанти розвитку конкурентного потенціалу страхової компанії.

Ключові слова: страхова компанія, конкурентний потенціал, ресурси, страхування життя, конкурентні переваги, детермінанти.

Ионин Михаил Евгеньевич,

аспірант Донецького національного університету імені Василя Стуса

ДЕТЕРМИНАНТЫ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦИАЛА КОМПАНИЙ ПО СТРАХОВАНИЮ ЖИЗНИ

Компании страхования жизни в Украине имеют значительный потенциал развития, который ограничивается факторами социально-экономического и политического характера – нестабильностью, низким уровнем социальных стандартов, отсутствием у потенциальных клиентов средств на страхование жизни. Конкурентный потенциал страховой компании определяется как совокупность возможностей ее развития за счет формирования и реализации конкурентных преимуществ компании и ее продуктов. Особенности страхования жизни (накопление средств по договору, специфика формирования и размещения математических резервов, возможность осуществления прямого инвестирования резервов и т.п.) определяют порядок формирования и использования ресурсов, которые рассматриваются как детерминанты развития конкурентного потенциала страховой компании.

Ключевые слова: страховая компания, конкурентный потенциал, ресурсы, страхование жизни, конкурентные преимущества, детерминанты.

Michael Ionin,

postgraduate student at the Vasyl' Stus Donetsk National University

DETERMINANTS FOR THE LIFE INSURANCE COMPANIES' COMPETITIVE POTENTIAL DEVELOPMENT

Life insurance companies in Ukraine have significant development potential, which is yet limited by social, economic and political factors – instability, low level of social standards, lack of life insurance means for potential clients. The competitive potential of an insurance company is defined as a set of opportunities for its development through the formation and implementation of competitive advantages of the company and its products. The features of life insurance (funds accumulation under the contract, the specifics of the formation and mathematical reserves placement, the possibility of reserves' direct investment, etc.) determine the order of formation and use of resources that are considered as determinants for the insurance company competitive potential development.

Key words: insurance company, competitive potential, resources, life insurance, competitive advantages, determinants.

Постановка проблеми. Страхування життя утворює довгострокові економічні відносини між компанією та клієнтами, на основних світових ринках воно забезпечує більше двох третин надходження підписаних страхових премій. В Україні страхування життя є індикатором фінансової спроможності споживачів послуг, розвитку державних соціальних і фінансових гарантій, а також сформованістю надійної системи нагляду за виконанням із боку страховиків своїх страхових зобов'язань. Ситуація на цьому ринку залежить від багатьох чинників, які визначають потенціал розвитку страхових компаній. Серед осно-

вних можна виділити: чисельність населення та його демографічну структуру, які визначають спрямованість страхових інтересів; фактична й очікувана (прогнозна) тривалість життя населення; рівень його реальних доходів і горизонти їх планування; розвиненість фондового та фінансового ринків та фінансова грамотність населення як їх учасника; соціальна політика держави; інфляційні процеси та засоби управління ними та інші. Загалом усі перелічені чинники визначають функціональність ринку страхування життя, як соціально-економічного простору, де перетинаються інтереси страховиків, страхувальників і держави. На цьому просторі формуються інтегральні чинники – детермінанти, які наповнюють змістом соціально-економічні процеси й визначають причини виникнення та розвитку певної ситуації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження здебільшого були пов'язані із оцінкою стану ринку страхування життя та визначенню його впливу на розвиток компаній в Україні. Серед публікацій із обраної теми виділяємо роботи таких авторів: О. О. Гаманкова [7], В. О. Галаганов [10], О. М. Залетов [11], О. В. Золотарьова [10], І. І. Козьма [8], І. В. Копитіна [9], В. М. Яценко [9] та інші.

Метою дослідження є визначення детермінант розвитку конкурентного потенціалу компаній зі страхування життя в Україні. Для досягнення цієї мети було поставлено завдання щодо розкриття особливостей страхового підприємництва, що впливають на ринковий стан компаній; проаналізовано чинники визначення конкурентного потенціалу компаній, складу необхідних для цього ресурсів, структури сформованого портфелю договорів страхування життя.

Виклад основного матеріалу. Дослідження конкурентного потенціалу страхової компанії має базуватися на визначенні характеру й особливостей страхового підприємництва, принципах його розвитку та регулювання як соціально значущого виду економічної діяльності, що здійснюється в умовах конкуренції на страховому ринку.

Страхове підприємництво це виробництво, продаж та обслуговування страхового продукту, який відповідає інтересам його споживача та виробника й забезпечує суспільну користь. Інтереси споживача пов'язані із страховим захистом на випадок втрат від забезпечених несприятливих подій або отримання грошових виплат в разі дожиття до встановленої дати чи події, інтереси виробника – в отриманні підприємницького доходу.

Страхове підприємництво належить до процесно-орієнтованого бізнесу, в основу якого покладено суттєву відмінність страхової послуги від товару: «Товар є поєднанням його інформаційного образу та фізичного носія. Аналогічним чином будь яка послуга складається з образу процесу та ресурсного забезпечення його перебігу» [1]. Вказані відмінності слід доповнити ще двома суттєвими рисами: 1) товар у разі продажу змінює власника, а послуга невіддільна від виробника; 2) виробництво та продаж товару розділені в часі, а в послугі вони співпадають.

Забезпечення ресурсами виробництва товарів і послуг, їх рівень порівняно з конкурентами, визначення всіх умов організації роботи економічних суб'єктів є елементами управління розвитком потенціалу страхових компаній.

Премії зі страхування життя визначають інвестиційні можливості страхового ринку та забезпечують стійкість фінансового ринку як ефективного інструменту підтримання сталого розвитку економіки. За цим показником можна порівнювати економіки різних держав, серед яких Україна посідає останнє місце (таблиця 1).

Таблиця 1

Частка страхових платежів зі страхування життя в загальному обсязі страхових платежів (%)*

Країна	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Великобританія	73,6	73,5	75,4	72,4	73,4	73,3
Франція	17,2	63,9	62,1	62,4	64,2	64,2
Польща	58,0	55,7	58,1	54,0	52,2	50,2
Чехія	46,0	46,4	46,9	45,7	45,1	40,7
США	39,3	40,1	40,3	38,5	36,2	37,1
Німеччина	47,9	45,7	35,5	36,0	35,9	34,0
Канада	35,6	34,0	32,1	32,9	33,0	28,7
Туреччина	17,5	18,3	15,4	15,7	12,3	11,8
Україна	3,9	3,9	5,5	8,6	8,1	7,4

*Складено автором на основі даних [3].

В Україні більшість страховиків (у 2015 р. 86,4%, у 2016 р. – 87,4%) займаються страхування всього крім життя, а за останні п'ять років ринок страхування життя втратив більше п'ятої частини учасників. Водночас компанії мають низьку ефективність, що пов'язане із критично низьким рівнем платоспроможного попиту споживачів і їх довіри. В загальній сумі платежів українського ринку зі страхування життя більше 90% надходить від фізичних осіб, тому потенціал його розвитку пов'язаний із кількістю застрахованих осіб (таблиця 2).

Таблиця 2

Динаміка чисельності застрахованих осіб за договорами страхування життя та їх частка до населення України (млн)

Показник	2013	2014	2015*	2016*
Чисельність населення України	45553	45426	42929	42760
Кількість застрахованих фізичних осіб станом на 31.12	4649,2	4618,3	4939,0	4165,0
Кількість застрахованих осіб за рік	1771,7	1285,2	1549,4	1378,6
Частка застрахованих осіб від чисельності населення України на 31.12, %	10,2	10,2	11,5	9,7

* Без окупованих територій Криму та Донбасу.

Дані таблиці 2 вказують на дуже низький рівень розвитку цього сектору страхового ринку та значні резерви нереалізованого потенціалу його зростання. Спостерігається скорочення кількості застрахованих осіб як щорічного показника, так і за загальною чисельністю чинних договорів.

Макроекономічне значення страхування життя пов'язане із його інвестиційними ресурсами, які є відкладеними зобов'язаннями страховика перед страхувальником та визначають інвестиційні інтереси. За законодавством більшості країн світу передбачений обов'язок страховика виплачувати бонуси, джерелом яких є інвестиційний дохід страховика. Розмір і гарантії виплати бонусів є одним із конкурентних показників страховика.

Характеризує ситуацію зі страхуванням життя в Україні показник страхових виплат і частка в них викупних сум. Рівень загальних виплат зі страхування життя складав: у 2015–2016 рр. 27,3% – 16,1% відповідно. Так, у 2015 р. частка викупних сум у загальній сумі виплат становила 42,1%, у 2016 р. – 41,9% [2]. У середньому в компаніях зі страхування життя відношення викупних сум до страхових платежів становило: у 2015 р. – 17,4%; у 2016 р. – 6,7% із коливанням від 7% до 106,4%¹ [визначено на основі даних [4]]. Виокремлення в загальній сумі виплат² викупних сум дозволяє оцінити ринкову поведінку страховика та є свідомством втрати довіри клієнтів до компанії.

Крім того на цей показник впливають й об'єктивні процеси падіння платоспроможності клієнтів, що не пов'язане із політикою страховика. Але при показниках вище 100% виникає небезпека щодо спроможності виконання компанією зобов'язань. Безумовно, такий показник варто доповнити сумами надходжень страхових платежів, сформованими математичними резервами (у розрізі активів, які дозволені законом України «Про страхування») та їх прибутковістю, що забезпечить необхідний рівень фінансових гарантій майбутніх виплат та життєздатності компанії.

Концентрація за показником валових страхових премій на ринку страхування життя України є одним із найважливіших параметрів оцінки конкурентної ситуації, за даними якої визначається розподіл ринку між продавцями (таблиця 3).

Таблиця 3

Концентрація ринку страхування життя в Україні (%)*

ТОР страховиків	Рік				
	2012	2013	2014	2015	2016
ТОР 1	17,8	22,5	17,9	19,0	22,5
ТОР 3	43,8	51,0	44,8	42,8	43,0
ТОР 10	89,8	90,7	91,2	87,9	89,4
ТОР 20	97,7	98,2	98,7	99,0	99,5
Тор 50	100	100	100	100	100
Довідка: кількість СК	62	62	57	49	39

*Складено автором за даними [2].

На ринку страхування життя в Україні відбувається скорочення чисельності компаній під час розподілу ринку між ТОР 10, які отримують майже 90% страхових премій, а трійка перших більше 40% (таблиця 4).

¹ У компанії Гарант-Лайф у 2015 р. цей показник становив 106,4%. Уже в листопаді 2016 р. ліцензію компанії було анульовано. Цей факт дозволяє зробити припущення про важливість показника як індикатора недовіри клієнтів і зниженню рівня конкурентоспроможності компанії.

² Страхові виплати є показником виконання страхових зобов'язань перед клієнтами, їх оцінюють як конкурентну перевагу компанії.

Таблиця 4

ТОР 3 страховиків України зі страхування життя за страховими преміями*

ТОР	Рік				
	2012	2013	2014	2015	2016
1	Ренесанс Життя	Ренесанс Життя	Уніка Життя	Мет Лайф	Мет Лайф
2	Аліко Україна	Уніка Життя	Мет Лайф	Уніка Життя	ТАС
3	АСКА Життя	АСКА Життя	Ренесанс Життя	ТАС	Уніка Життя

* Розроблено автором на основі даних [2].

У 2012–2014 рр. у трійці лідерів була компанія «Ренесанс Життя», яка за власною заявою припинила роботу, а Нацкомфінпослуг України у 2017 р. анулював її ліцензію. Ключова причина такого рішення пов'язана із власниками компанії – російськими акціонерами, яким ще у 2015 р. було заборонено³ ведення страхового бізнесу в Україні. Крім того, бізнес компанії був зав'язаний на банківському секторі, надходження страхових премій від якого за 2014–2015 рр. скоротилося більше, ніж у два рази, у 2016 р. вдалося частково відновити свої позиції завдяки споживчому кредитуванню, але ще 86 млн грн компанія втратила через знецінення фінансових активів, що в підсумку визначило чистий збиток у сумі 53 млн грн. У 2017 р. акціонерами компанії було прийняте рішення про її закриття. Портфель договорів було передано за механізмом переуступки права вимоги.

2015–2016 рр. визначили ще одну трійку лідерів – компаній з іноземним капіталом, маркетинг яких базується на позиціонуванні компаній, із розміщенням коштів у країнах зі стабільною економікою. Головна конкурентна перевага таких компаній полягає в походженні капіталу компанії.

В останні роки (2015–2016 рр.) предметом конкуренції на ринку страхування життя в Україні є інтереси страхувальників щодо накопичувальних його видів – ці договори дають 60% загальних надходжень (таблиця 5).

Таблиця 5

Структура послуг на ринку страхування життя в Україні (%) *

Види послуг	2012	2013	2014	2015	2016
Лише на випадок смерті	2,5	1,7	7,4	6,4	12,0
Накопичувального страхування	46,7	38,7	49,7	62,4	60,4
Інші договори страхування життя	48,4	57,8	41,8	30,3	26,9
Договори щодо досягнення пенсійного віку	2,4	1,8	1,1	0,9	0,7
Разом	100	100	100	100	100

* Розроблено автором на основі даних [2].

Практично не викликають інтересу у споживачів договори щодо досягнення застрахованою особою визначеного пенсійного віку (0,7% від загальних надходжень), адже вихід іноземних страховиків на ринок страхування життя в Україні було здійснено в очікуванні саме пенсійної реформи, що мала привести до розвитку пенсійного страхування, але реформа перетворилася в перманентний процес часткових вдосконалень чинного законодавства, які так і не призвели до розвитку пенсійного страхування.

Основними споживачами на ринку страхування життя в Україні як і в інших країнах є фізичні особи, частка яких становить 95,7% від загальної кількості. Платежі юридичних осіб за договорами страхування життя своїх працівників дають лише 4,3%. Тому з позицій конкуренції страховики на цьому ринку повинні розвивати всі маркетингові механізми залучення клієнтів і забезпечувати свою фінансову надійність, а держава повинна забезпечувати правові та регуляторні засади гарантування виплат, а також розвивати соціальні програми, підвищуючи соціальні стандарти.

Висновки. Отже, у перспективі до детермінантів розвитку конкурентного потенціалу страховиків на ринку страхування життя мають додатися такі: зміна споживчої поведінки страхувальників, що потребує модернізації страхових послуг, реінжинірингу каналів їх просування; все більш впливовим чинником будуть наслідки конкуренції між глобальними страховиками в Україні, які вже зараз реалізують послуги, що враховують сучасні страхові інтереси клієнтів у розвинутих країнах, адже в Україні споживчі інтереси суттєво відрізняються. Основним чинником водночас є нерозвиненість фінансового ринку, інструменти якого забезпечують формування інвестиційного доходу та надійність полісів страхування життя. Конкуренція між страховиками ринку страхування життя в Україні поступово буде переміщуватися у сферу диференціації страхових програм, покращання їх сервісної та інвестиційної складової.

³ Відповідно до Закону України «Про оборону України» ст. 1, яким обмежено контроль над суб'єктом економічної діяльності з боку осіб, що є суб'єктами держави, здійснюючої військову агресію проти України.

Література:

1. Кругов М. Б. Философия энергии. Общая теория мироздания / М. Б. Кругов. – М. – 2008. – 248 с.
2. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. – Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nfp.gov.ua>.
3. Competition and related regulation issues in the insurance industry – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/daf/clp>.
4. Все про страхування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.forinsurer.com>.
5. Swiss Re Economic Research&Consulting [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pii.ir/resource-latin/Global-insurance.pdf>.
6. Вініченко І. І. Конкуренція: сутність та концепції дослідження / І. І. Вініченко // Економіка та держава. – 2015. – № 10. – С. 8–10.
7. Гаманкова О. О. Інформаційні вади дослідження ступеня монополізації ринку страхових послуг України / О. О. Гаманкова // Ринок цінних паперів України. – 2009. – № 5–6. – С. 69–74.
8. Козьма І.І. Сучасний стан розвитку ринку страхування життя в Україні / І. І. Козьма // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – № 1. – С. 165–170.
9. Копитіна І. В. Страхування життя в Україні: аналітичний огляд і перспективи розвитку / І. В. Копитіна, В. М. Яценко // Науковий вісник МДУ ім. В. О. Сухомлинського Економічні науки. – 2013. – № 5. – С. 41–46.
10. Золотарьова О. В. Актуальні проблеми та перспективи розвитку страхування життя в Україні / О. В. Золотарьова, В. О. Галаганов // Економіка і суспільство. – 2017. – № 10. – С. 589–597.
11. Залетов О. М. Концептуальні засади макропруденційного нагляду та регулювання страхової діяльності / О. М. Залетов // Вісник КНУ імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2014. – № 156. – С. 30–34.

Отримано: 08 грудня 2017 р.

Прорецензовано: 15 грудня 2017 р.

Прийнято до друку: 21 грудня 2017 р.

e-mail: tarod75@ukr.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-7(35)-45-49

Калита Т. А. Фінансове забезпечення інвестиційної діяльності в контексті сучасних викликів інноваційного розвитку економіки України. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*: науковий журнал. Острог: Вид-во НаУОА, грудень 2017. № 7(35). С. 45–49.

УДК: 336.027:330.341.

JEL-класифікація: G17, G31

Калита Тетяна Анатоліївна,

здобувач Університету державної фіскальної служби, асистент кафедри фінансових ринків

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано основні теоретичні підходи до тлумачення сутності фінансового забезпечення інвестиційної діяльності та надано його нове визначення, виділено його основні форми та методи, а також досліджено специфічні риси інвестиційної діяльності (ІД) як об'єкта фінансового забезпечення. Встановлено, що ІД визначає комплексність її фінансового забезпечення, що диктує необхідність створення такої системи фінансового забезпечення, яка буде адекватна вимогам інноваційного розвитку економіки України.

Ключові слова: фінансове забезпечення, інвестиційна діяльність, фінансова безпека, інноваційний розвиток економіки України.

Калита Татьяна Анатольевна,

соискатель Университету государственной службы Украины, ассистент кафедры финансовых рынков

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННЫХ ВЫЗОВОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В статье проанализированы основные теоретические подходы к толкованию сущности финансового обеспечения инвестиционной деятельности и надано его новое определение, выделены его основные формы и методы, а также исследованы специфические черты инвестиционной деятельности (ИД) как объекта финансового обеспечения. Выявлено, что ИД определяет комплексность ее финансового обеспечения, что диктует необходимость создания такой системы финансового обеспечения, которая будет адекватна требованиям инновационного развития экономики Украины.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, инвестиционная деятельность, финансовая безопасность, инновационное развитие экономики.

Tatyana Kalyta,

assistant at the Financial Markets Department Post graduate student at the University of the State Fiscal Service of Ukraine

FINANCIAL SUPPORT OF INVESTMENT ACTIVITY IN THE CONTEXT OF MODERN CHALLENGES FOR UKRAINIAN ECONOMY INNOVATION DEVELOPMENT

The article overviews main theoretical approaches to the interpretation of the essence of investment activity financial support, provides its new definition, and distinguishes its main forms and methods. Specific features of investment activity (IA) corresponding to the object of financial security are investigated. It was found that IA determines the complexity of its financial security, which certifies the necessity of creating a financial security system that will be adequate for the requirements of innovative economic development of Ukraine.

Key words: financial security, investment activity, financial security, innovative development of the economy.

Постановка проблеми. На поточному етапі розвитку України вихід її на новий щабель економічного зростання неможливий без реалізації інноваційно-інвестиційного «прориву». Вирішення цього завдання потребує розширеної підтримки (фінансової, інформаційної, консалтингової) процесів інвестиційної діяльності, орієнтованої на створення і поширення інновацій. Згідно із положеннями економічної теорії та фінансової науки саме інвестиції є основною умовою й інструментом забезпечення збалансованого розширеного відтворення в країні. Водночас саме обсяги й інтенсивність інвестиційної діяльності є сумарним відображенням не лише поточної ситуації в країні, а й очікувань щодо її майбутнього стану. Тому перебіг інвестиційної діяльності залежить від комплексу факторів і потребує науково-обґрунтованого та методологічно виваженого підходу.

Активізація інвестиційної діяльності може бути забезпечена за умови скоординованих зусиль держави та приватного бізнесу щодо фінансового забезпечення конкурентоспроможних видів економічної діяльності та пов'язаних із ними в технологічному ланцюжку галузей. Йдеться про їх розширене фінан-

сування завдяки вдосконаленню механізмів акумуляції та розміщення фінансових ресурсів, що лежить в площині підвищення рівня розвитку фінансової системи.

Інвестиційна діяльність повинна орієнтуватися на використання інновацій. Інвестиції без інновацій недостатньо ефективні, оскільки не створюють умови для підвищення конкурентоспроможності економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз різних підходів до визначення інвестиційної діяльності (ІД) та особливостей інновацій міститься в низці праць відомих учених, серед яких Л. М. Борщ, Б. В. Губський, М. І. Крупка, Т. В. Майорова. Щодо сутності самого поняття «фінансового забезпечення» воно було глибоко і всебічно проаналізовано багатьма фахівцями і відомими науковцями. Зокрема, загальне визначення фінансового забезпечення міститься у фундаментальних працях В. М. Опаріна, С. І. Юрія, В. М. Федосова, М. К. Галабурди, І. С. Козій. Особливості його прояву в соціальній сфері проаналізовані Я. Буздуган, О. Д. Гордей. Велику кількість праць присвячено фінансовому забезпеченню інвестиційно-інноваційної діяльності. Насамперед, слід згадати роботи С. В. Онишко, І. Ю. Єпіфанової, Г. В. Возняка, А. Кузнецової та К. Лагутіна та багатьох інших вітчизняних науковців.

Мета і завдання дослідження. Проблема нерозривного зв'язку та взаємообумовленості інвестицій та інновацій достатньо досліджена в науковій літературі, результати вивчення якої підтверджують нерозривний зв'язок між ними. Але й досі гостро стоїть питання перед нашою країною у її фінансуванні, особливо такої інвестиційної діяльності, що переважно орієнтована на впровадження інновацій. Тому необхідно проаналізувати динаміку розвитку капітальних інвестицій у деякі стратегічні види промислової діяльності, що обумовлює детальне дослідження теоретичних підходів до визначення сутності та функцій фінансового забезпечення інвестиційної діяльності, а також надати практичні та методичні рекомендації щодо подальшого його розширеного застосування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Насамперед, як кожна фінансова діяльність – це дії, пов'язані з використанням фінансових ресурсів для отримання прибутку. Від традиційної інвестиційної діяльності інноваційно-інвестиційну діяльність (ІІД) відрізняють дві основні специфічні риси: високий ризик і високі витрати на її здійснення, що ускладнює залучення фінансових ресурсів.

Високі ризики, що супроводжують ІІД, є основним фактором, що визначає специфіку її фінансування, тому розвиток фінансового забезпечення ІІД має ґрунтуватися на надійному науковому та виваженому методологічному підґрунті. Для цього необхідно проаналізувати динаміку розвитку індексу капітальних інвестицій за видами економічної діяльності та їх вплив частку валового нагромадження основного капіталу в Україні за 2010–2017 рр.

Глибока політична й економічна криза, що охопила Україну негативно позначилася на темпах і структурі інвестиційної діяльності. Якщо у 2012 р. ще зберігалась доволі висока динаміка інвестицій, то у 2013–2014 рр. ситуація в інвестиційній сфері суттєво погіршилась. Розпочалося поступове згортання інвестиційної діяльності: у 2014 р. обсяг освоєних капітальних інвестицій скоротився на 25,0%, порівняно з 2010 роком (рис. 1), і тільки у 2015 р. розпочинається їх поступове адаптаційне зростання.

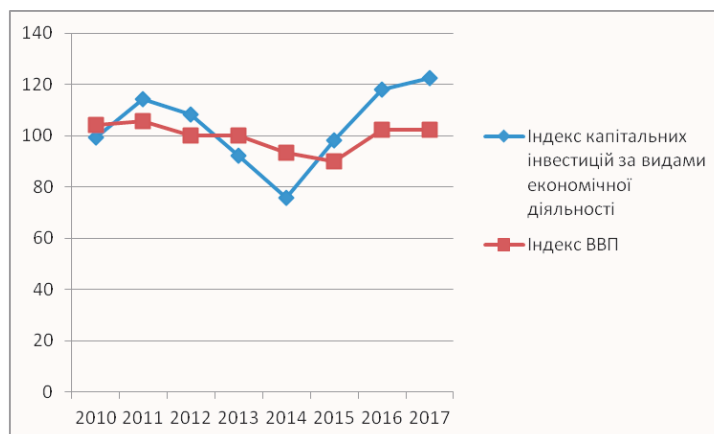


Рис. 1. Індекс капітальних інвестицій і ВВП із кумулятивно наростаючим підсумком

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики.

У результаті частка валового нагромадження основного капіталу впала до 14,0% у 2014 р. та досягла 15,0% у 2016 р. Окрім загального падіння темпів та обсягів інвестиційної діяльності у 2013–2014 рр. спостерігалось наростання негативних тенденцій в інвестиційній діяльності основних секторів економіки – промисловості, сільського господарства, будівництва, транспорту, торгівлі. У промисловості і сіль-

ському господарстві, які разом забезпечили 47,8% усього обсягу капітальних інвестицій, інвестиційна діяльність упродовж 2010–2017 рр. неухильно згасала: приріст обсягу капітальних інвестицій у промисловості за підсумками зазначеного періоду 2017 р. склав лише 3,8%, у сільському, лісовому та рибному господарстві – 150%, у будівництво інвестиції скоротилися на 28,0%, на 21,2% – у торгівлю, на 31,4% – у транспорт, у професійну та наукову діяльність – на 41,5% (рис. 2).

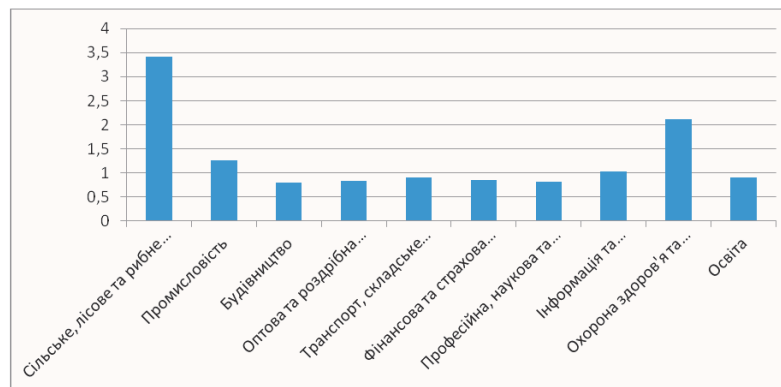


Рис. 2. Індекс капітальних інвестицій в окремі види промислової діяльності протягом 2010–2017 рр. в індексній формі кумулятивно

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики.

Різко скоротилося інвестування в усі галузі соціальної сфери через обмежені можливості бюджету: у професійну, наукову та технічну діяльність – на 64,7%, освіту – на 11,4%, проте в охорону здоров'я та надання соціальної допомоги – зросли на 111,1%. Це звужує можливості розвитку людського капіталу як базового чинника формування інноваційної економіки;

Специфіка та багаторівневість ПД визначає необхідність системного підходу до її фінансового забезпечення. Про необхідність розширеного фінансування ІД багаторазово наголошувалося керівниками різних рівнів, це питання порушували в низці державних стратегій і програм економічного розвитку України, проте системного підходу до вирішення цих проблем дотепер немає.

Наведемо окремі визначення науковців «фінансового забезпечення». В. І. Оспіщев розглядає фінансове забезпечення як основний метод фінансового впливу на соціально-економічний розвиток, що може здійснюватися у трьох формах: самофінансування, кредитування, зовнішнє фінансування» [3, с. 59]. На нашу думку, зводити фінансове забезпечення лише до методу впливу дещо не доцільно і вузько, проте класифікація форм буде корисною для використання в подальшому дослідженні.

Цікавим із погляду макроекономіки є підхід О. В. Мішук. Дослідниця вважає, що фінансове забезпечення означає комплекс заходів із забезпечення економічного зростання фінансовими ресурсами через методи та форми, способи фінансування. Головним завданням системи фінансового забезпечення буде фінансування інвестиційних та інноваційних процесів із метою формування та реалізації нової «моделі економічного зростання» [4, с. 9]. Проте таке глобальне визначення мети фінансового забезпечення дещо ускладнює оцінку його ефективності.

Кожен із авторів указує на обов'язкове поєднання та необхідність оптимального співвідношення різних форм і методів фінансового забезпечення у практичній діяльності суб'єктів, що використовують такий інструмент фінансового впливу на власний розвиток. Так, І. Козій зазначає, що фінансове забезпечення – це формування та використання фінансових ресурсів за допомогою оптимізації співвідношення всіх його форм. Воно дає змогу сформувати такі обсяги фінансових ресурсів, за рахунок яких підприємство мало б змогу функціонувати не тільки безбитково, але і підвищувати ефективність діяльності та зміцнювати економіку країни загалом [5, с. 225–226].

Також корисним для виконання завдання нашого дослідження є підхід, який виділяє у фінансовому забезпеченні дві складові. Так, С. О. Кравченко та С. С. Марковський фінансове забезпечення представляють як діяльність, що містить дві складові: 1) основна діяльність, що реалізує його призначення і полягає в мобілізації, накопиченні, перетворенні та розподілі фінансових ресурсів на шляху до кінцевого їх споживача з метою досягнення цілей певної організаційної системи (функціональна підсистема); 2) управлінська діяльність, що покликана гарантувати належну ефективність та результативність фінансового забезпечення (управлінська підсистема) [6].

Інший підхід до структурування фінансового забезпечення наведено у ґрунтовній праці вітчизняних учених, де виділено такі етапи фінансового забезпечення [7, с. 68–69]:

1. Визначення загальної потреби у фінансових ресурсах (внутрішніх та зовнішніх) та найбільш прийнятних форм і методів фінансування;
2. Використання сформованих фінансових ресурсів у процесі ПД.
3. Розподіл отриманих доходів від використаного фінансового забезпечення (повернення вартості за використані ресурси для забезпечення необхідного рівня рентабельності та прибутковості інвесторів, покриття інших витрат).

Узагальнюючи результати аналізу наукових здобутків провідних науковців, під фінансовим забезпеченням ПД у широкому сенсі будемо розуміти управління процесом пошуку, формування, розміщення та використання необхідного обсягу фінансових ресурсів для повного задоволення потреб господарюючих суб'єктів у здійсненні ефективної ПД. У вузькому сенсі, на нашу думку, фінансове забезпечення передбачає ініціювання, структурування та стимулювання процесу мобілізації фінансових ресурсів із різних джерел із метою їх прибуткового використання.

Щодо форм і методів фінансового забезпечення будь-якої соціально-економічної сфери, то це конкретні способи дій, спрямовані на спрямування ресурсів у ті сфери економіки, що дадуть найбільший економічний ефект як у кількісному, так і в якісному виразі [8, с. 147]. З позиції мети і завдань нашого дослідження, йдеться про отримання прибутків і стимулювання впровадження інновацій. На практичному рівні ці дії пов'язані з фінансуванням тих чи інших інвестиційних та інноваційних проектів для забезпечення модернізації суб'єктів господарювання, а також забезпечення ефективної соціальної складової економічного розвитку.

Фінансове забезпечення ПД здійснюється поетапно, кожен етап характеризується різним рівнем ризику і відповідно, можливими джерелами фінансування – державні, приватні та змішані джерела фінансування відповідно до різноманітності її моделей та етапів. Традиційними формами залучення і використання фінансових ресурсів на різних стадіях ПД є: отримання коштів із бюджетних джерел і програм; отримання кредитів, позик або позик у банках і інших фінансових структурах; залучення коштів шляхом розміщення акцій на фондовому ринку; залучення прямих і венчурних інвестицій.

На разі в Україні доступні лише переважно банківські кредити. Однак банки й інші фінансові установи не готові брати участь у фінансуванні ПД через брак відповідних ресурсів, але якщо буде налагоджений механізм надання державних гарантій і поручительств, то фінансування можна знайти.

Серед основних суб'єктів фінансового забезпечення ПД є банківська система, фондовий ринок, отримання підтримки з боку держави через технопарки, бізнес-інкубатори, активний діалог із зарубіжними венчурними фондами і найбільш активними вітчизняними підприємцями для розвитку даної сфери.

Якщо мета державної політики – інноваційний розвиток держави, то досягнення цієї мети має спиратися на національні фінансово-кредитні інститути. Банки з іноземним капіталом, хоча і будуть мати більші фінансові можливості, проте їх діяльність буде залежати від зовнішньої кон'юнктури, тенденцій ринку та політики. Завелика частка банків з іноземним капіталом на вітчизняному ринку приведе до посилення залежності останнього від зовнішньої кон'юнктури, а також послабить її орієнтацію на стан ділової активності в країні.

Використання зовнішніх джерел (залучення іноземного капіталу) для фінансування ПД пов'язане з виникненням негативних аспектів, що потенційно загрожують національній безпеці: 1) найбільші обсяги інвестицій спрямовано в сировинні галузі, торгівлю і будівельну сферу, що не відповідає вимогам розвитку промисловості; 2) фінансування переважно дочірніх (іноземних) структур, що супроводжується впливом (прямим і непрямим) капіталу з країни; 3) «створення» в Україні виробництв, що не відповідають міжнародним екологічним стандартам. Із цих причин постає дилема – без зовнішніх ресурсів в Україні як і в будь-якій країні не можливо активізувати інвестиційну діяльність, водночас збереження суверенітету країни вимагає застосування низки застережень для іноземних інвесторів із погляду захисту національних інтересів.

Висновки. Складність і багаторівневість ПД визначають комплексність її фінансового забезпечення, що диктує необхідність створення такої системи фінансового забезпечення, яка буде адекватна вимогам інноваційного розвитку економіки, у якій будуть не просто відносини між фінансово-кредитними організаціями й інноваційно-активними економічними суб'єктами, які займаються ПД із метою отримання економічної вигоди, а й такі суспільно значимі наукові-фінансові-економічні зв'язки, що забезпечують економічний розвиток суспільства. Потрібен технологічний прорив у тих економічних сферах, де Україна не сильно відстала від найбільш розвинених країн і може подолати відставання за відносно короткі терміни (авіабудування, атомна енергетика, ряд медичних технологій тощо) на основі взаємодії держави, бізнесу і науки. У цьому контексті актуалізується завдання виділення як загальних принципів узгодження їх інтересів, обумовлених національною парадигмою інноваційного типу розвитку, так і специфічних, що відбивають особливості вітчизняної економіки на поточному етапі розвитку.

Отже, фінансове забезпечення ПД – це стратегічне завдання держави, основою вирішення якого є стабільна фінансова система, а необхідними умовами – стабільна нормативно-законодавча база, сприятливі

умови ПД, виважена державна політика фінансування ПД, розвиток людського капіталу, концентровані зусилля щодо забезпечення інвестиційної привабливості на всіх рівнях економічної системи. У підсумку слід домогтися, щоб фінансові потоки йшли в пріоритетні галузі економіки; для чого сформувані такі стимули, які зроблять найвигіднішими інвестиції саме в цих галузях. Одним з аспектів вигідності є високий попит на продукцію. Тому саме держава повинна бути ініціатором і фінансистом інноваційно-інвестиційної діяльності, яка потребує не лише фінансового забезпечення а й волі до реалізації. В умовах жорстких обмежень ресурсів і концентрації влади і модернізація можлива, в першу чергу, шляхом узгодження інтересів основних економічних агентів – учасників інноваційного процесу, чому буде присвячено наші наступні дослідження.

Література:

1. Идрисов Э. Б. Особенности финансового обеспечения инновационного развития российской промышленности [Текст] : дисс. ... канд. экон. наук / Э. Б. Идрисов. – Москва, 2008. – 159 с.
2. Управление инновациями [Текст]: Кн. 1. Основы организации инновационных процессов / А. А. Харин, И. Л. Коленский : учеб. ; под ред. Ю. В. Шленова. – Москва : Высшая школа, 2003. – 252 с.
3. Фінанси: навч. посібн. / О. П. Близнюк, Л. І. Лачкова, В. І. Оспіщев та ін., за ред. І. В. Оспіщева. – Київ : Знання, 2006. – 415 с. – С. 59.
4. Мішук О. В. Фінансове забезпечення економічного зростання: теоретичний аспект / О. В. Мішук // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 2. – С. 9–12.
5. Козій, І. С. Місце і значення фінансового забезпечення в структурі фінансового механізму / І. С. Козій // НЛТУ. – 2008. – № 18.9. – С. 223–229.
6. Кравченко С. О. Сутність фінансового забезпечення державної регіональної політики [Електронний ресурс] / С.О. Кравченко, С. С. Марковський. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua.
7. Зянько В. В. Інноваційна діяльність підприємств та її фінансове забезпечення в умовах трансформаційних змін економіки України : [монографія] / В. В. Зянько, І. Ю. Спіфанова, В. В. Зянько – Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2015. – 172 с.
8. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія) : навч. посіб. / В. М. Опарін. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Київ : КНЕУ, 2002. – 240 с.

Отримано: 05 грудня 2017 р.

Прорецензовано: 14 грудня 2017 р.

Прийнято до друку: 20 грудня 2017 р.

e-mail: olha.kryvytska@oa.edu.ua

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-7(35)-50-53

Кривицька О. Р. Пенсійна реформа як каталізатор розвитку страхування життя в Україні. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. Острог: Вид-во НаУОА, грудень 2017. № 7(35). С. 50–53.

УДК: 368.914:349.3

JEL-класифікація: G22, G28

Кривицька Ольга Романівна,

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національного університету «Острозька академія»

ПЕНСІЙНА РЕФОРМА ЯК КАТАЛІЗАТОР РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

У статті досліджено причинно-наслідковий зв'язок розвитку страхування життя та пенсійної реформи. Визначено місце та роль компаній зі страхування життя у системі недержавного пенсійного забезпечення. Встановлено їх належність до суб'єктів другого рівня системи накопичувального пенсійного забезпечення. Проаналізовано зміни податкового законодавства України, які посилюють привабливість компаній зі страхування життя в реалізації пенсійної реформи. Досліджено динаміку кількості компаній зі страхування життя в Україні та результати їх діяльності в період започаткування та впровадження пенсійної реформи.

Ключові слова: страхування життя, компанії зі страхування життя, пенсійне забезпечення, пенсійна реформа, пенсійне страхування.

Кривицкая Ольга Романовна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, учета и аудита
Национального университета «Острожская академия»

ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА КАК КАТАЛИЗАТОР РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В УКРАИНЕ

В статье исследована причинно-следственная связь развития страхования жизни и пенсионной реформы. Определено место и роль компаний по страхованию жизни в системе негосударственного пенсионного обеспечения. Установлено их принадлежность к субъектам второго уровня системы накопительного пенсионного обеспечения. Проанализированы изменения налогового законодательства Украины, которые повысили привлекательность компаний по страхованию жизни в реализации пенсионной реформы. Исследована динамика количества компаний по страхованию жизни в Украине и результаты их деятельности в период старта и внедрения пенсионной реформы.

Ключевые слова: страхование жизни, компании по страхованию жизни, пенсионное обеспечение, пенсионная реформа, пенсионное страхование.

Olha Kryvytska,

PhD in Economics, associate professor at the Finance, Accounting and Auditing Department,
the National University of Ostroh Academy

PENSION REFORM AS A CATALYST OF DEVELOPMENT OF LIFE INSURANCE IN UKRAINE

The article deals with the cause-and-effect link between the life insurance spreading and pension reform. The author defined the place and role of life insurance companies in the system of non-state pension schemes considering their representation among the subjects providing the second level of the accumulative pension system. The Ukraine's tax legislation system changes which increase the attractiveness of life insurance companies in terms of pension reform implementation are analyzed. The dynamics of the life insurance companies' numbers in Ukraine and the results of their activity during the period of pension reform formation and implementation are studied.

Key words: life insurance, life insurance companies, pension maintenance, pension reform, pension insurance.

Постановка проблеми. Ключовими завданнями країн із ринковою економікою є підтримання соціальної стабільності суспільства. Враховуючи соціальну важливість страхування життя, а також його фінансово-економічне значення в економіці країни, особливо в умовах політичних, економічних, демографічних та інших викликів, важливим питанням постає забезпечення стабільності та надійності його подальшого розвитку. Проте сучасна практика лише актуалізує значення страхування життя та макроекономічних чинників нарощення його потужності на ринку. Важливим питанням у цьому контексті постає пошук споріднених сфер (галузей) взаємодія з якими дасть як соціальний, так і економічний ефект. Із цього погляду партнером для досягнення зазначеного ефекту може бути система пенсійного забезпечення, адже і страхування життя, і система пенсійного забезпечення як в Україні, так і в розви-

них країнах світу є важливими інструментами соціальної політики держави загалом, так і соціального забезпечення населення зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти сутності, значення, еволюції та механізму здійснення страхування життя було розглянуто у працях таких провідних науковців України як О. Д. Базилевич, С. С. Осадець, О. О. Гаманкова, Н. В. Ткаченко, Т. В. Яворська, Н. М. Внукова. Ключові питання закономірностей і тенденцій наявної практики становлення та розвитку страхування життя в Україні відображено в працях О. М. Залетова, К. Унку, О. В. Козьменка, О. М. Привалової. Висвітленням закономірностей розвитку страхування життя займалися і Ліга страхових організацій України, Українська федерація ubezpieczenia та ін.

Актуальні питання теорії та практики пенсійного забезпечення в Україні, його стану, переваг і недоліків досліджували у своїх працях Л. П. Лондар, О. О. Казак, І. В. Оклей, Н. Дерев'янка, М. В. Демченко, А. П. Лазоренко, М. П. Шаварина, М. Б. Ріппи, А. В. Скоробагатько та ін.

Незважаючи на повноту, змістовність і ґрунтовність викладення матеріалів, що стосуються як проблематики страхування життя, так і проблематики пенсійного забезпечення варто зазначити, що вони проводилися автономно одна від одної. Проте і страхування життя, і пенсійне забезпечення мають спільний критерій – є важливими елементами системи соціального забезпечення населення. Вони мають спільну мету – підвищення добробуту населення, а тому механізм їх взаємодії є важливим поштовхом для підвищення ефективності соціальної політики України.

Метою дослідження є визначення причинно-наслідкового зв'язку у становленні та розвитку страхування життя, а також проведенні пенсійної реформи в Україні. **Завданнями дослідження** є аналіз нормативно-правового регулювання пенсійної реформи в Україні та визначення ролі і місця страхування життя у процесі її реалізації.

Виклад основного матеріалу. Проголошення незалежності України в 1991 р. стало початком становлення економіки ринкового типу, яка характеризувалась свободою підприємництва, наявністю конкуренції, відходом на другий план державної монополії та ін. Не залишилась осторонь реформацій і сфера страхування прийняттям 10 травня 1993 р. Декрету Кабінету Міністрів України «Про страхування», де стаття 6 Декрету виокремлює страхування життя лише як підвид особистого страхування [1], проте не дає визначення його сутності та механізму здійснення.

Водночас було проведено роботу над розробкою Концепції соціального забезпечення населення України, яка 21 грудня 1993 р. була схвалена Постановою № 3758-ХІІ [2]. Цією Концепцією вперше було запропоновано перерозподіл економічної відповідальності за реалізацію соціальних гарантій між державою, підприємствами і громадянами, але основний акцент було зроблено на тому, що держава має забезпечувати коштами лише мінімально-гарантований рівень, медичного, культурного, побутового і соціального обслуговування населення і, насамперед, найменш соціально захищених громадян [2, п. 3]. Ця Концепція не актуалізувала значимості страхування життя як альтернативи соціального забезпечення населення, яке б давало можливість залишити за державою лише мінімальний рівень соціальних гарантій, тоді як їх достатній рівень мав би формуватися самим населенням, зокрема кожним громадянином зокрема у процесі своєї трудової діяльності.

Із метою реалізації Концепції, одразу ж було розпочато розробку «Основ законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування». Закон пройшов перші парламентські слухання у квітні 1996 р., та згодом тривалу процедуру погодження з представниками соціальних партнерів, і був прийнятий Верховною Радою України в січні 1998 р. Статтею 4 зазначеного нормативного акту було виділено такі види загальнообов'язкового державного соціального страхування як пенсійне страхування, страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, медичне страхування, страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності, страхування на випадок безробіття й інші види страхування [3]. Також статтею 6 Закону визначено, що страховиками можуть бути лише страхові фонди з пенсійного страхування, страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, медичного страхування та страхування на випадок безробіття.

Уважаємо за доцільне відзначити, що прийняттям цього Закону держава прописує механізми обов'язкового акумулювання населенням певних сум коштів, які забезпечать, на її думку, формування фінансових ресурсів для забезпечення, принаймні, мінімально необхідних розмірів соціального забезпечення для населення за рахунок їхніх же заробітних плат. Але воно не дає можливості кожному громадянину самому свідомо визначити бажаний достатній, на його думку, рівень соціального забезпечення та самостійно приймати рішення про суми відрахувань із заробітної плати на ці цілі.

Становлення ж ринку страхування життя в нашій країні розпочалося також у 1996 р. з прийняттям 7 березня Закону України «Про страхування», який одразу визначив страхування життя як окремий вид добровільного страхування [4, с. 6]. Це був перший важливий крок у розвитку страхування життя як галузі в незалежній Україні. Сприяло розвитку також і те, що закладені в Концепції соціального забез-

печення населення України ідеї не обмежувались удосконаленням лише солідарної пенсійної системи. Концепція передбачила розвиток ще двох компонент:

- обов'язкового накопичувального пенсійного страхування;
- недержавного пенсійного забезпечення за рахунок додаткових добровільних відрахувань роботодавців і самих працівників.

Ці принципи знайшли відображення у схвалених Указом Президента України ще у квітні 1998 р. «Основних напрямках реформування пенсійного забезпечення в Україні». Цей документ передбачив створення в Україні трирівневої пенсійної системи, яка поєднує елементи державного та приватного пенсійного забезпечення.

Наступним кроком у визначенні стратегії розвитку пенсійної системи України стало Послання Президента України Л. Д. Кучми «Про основні напрями реформування системи пенсійного забезпечення населення України» від 10 жовтня 2001 р. до Верховної Ради України та Кабінету Міністрів України, в якому були визначені напрями та завдання пенсійної реформи, а також конкретизовані механізми та етапи проведення пенсійної реформи [5].

Після прийняття у 2003 р. Законів України «Про недержавне пенсійне забезпечення» та «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» актуалізується соціальна функція та значення компаній зі страхування життя. Так страхові організації, які отримали ліцензію на страхування життя визнано суб'єктами недержавного пенсійного забезпечення [6], а також вони стають повноправними суб'єктами другого рівня системи накопичувального пенсійного забезпечення [7].

Також у 2004 р. можна було зробити перші оптимістичні прогнози, щодо його стрімкого розвитку. Сприяло цьому затвердження на законодавчому рівні різного роду податкових пільг із внесенням їх до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» [8], зокрема:

- для працедавців – п. 5.6.2 визначено, що «... до складу валових витрат платника податку включаються ... внески платника податку на обов'язкове страхування життя або здоров'я працівників...», а також «... платник податку має право віднести до складу валових витрат кожного звітного податкового періоду (наростаючим підсумком) суму таких внесків, яка сукупно не перевищує 15% від заробітної плати, нарахованої такій найманій особі протягом податкового року ...»;

- для страховиків – п. 7.2.1 визначено, що «... при отриманні доходу внаслідок виконання договорів з довгострокового страхування життя та пенсійного страхування у межах недержавного пенсійного забезпечення...» оподаткування страхової діяльності здійснюється «... за ставкою 0 %...».

Не залишилися осторонь податкових пільг і фізичні особи. У цьому ж 2004 р. стаття 5 «Податковий кредит» Закону України «Про податок з доходів фізичних осіб» була доповнена підпунктом 5.3.5 згідно з яким до складу податкового кредиту долучено також «... суму витрат платника податку на сплату за власний рахунок страхових внесків, страхових премій та пенсійних внесків страховику-резиденту, недержавному пенсійному фонду, установі банку за договорами довгострокового страхування життя, недержавного пенсійного забезпечення...» [9].

Закони України «Про оподаткування прибутку підприємств» і «Про податок з доходів фізичних осіб» втратили свою чинність у 2011 р. із прийняттям Податкового Кодексу України, але зазначені в них податкові пільги не було скасовано.

Враховуючи важливість та значення, якими було наділено компанії зі страхування життя, Лігою страхових організацій України було прийнято рішення про ведення окремої статистики кількості та результатів їх діяльності. Так, в Україні у 2003 р. функціонувало 30 компаній зі страхування життя. Враховуючи пропаганду на загальнодержавному рівні необхідності та проведення пенсійної реформи, компанії цього типу ставали все більше і більше привабливими зі стратегічних міркувань ведення бізнесу. Незважаючи на те, що протягом цього етапу також були застосовані різні заходи до регулювання фінансової стійкості та спроможності цих компаній, зокрема підняття мінімального розміру статутного капіталу до 10 млн євро, їх кількість, починаючи з 2003 р., зросла більше як удвічі протягом наступних п'яти років (рисунок 1.1).

Відповідно до наведених даних на рисунку 1.1 відзначаємо, що протягом 2004 р. було створено 15 нових компаній зі страхування життя, а у 2008 р. на страховому ринку України функціонувало вже 73 таких компанії. Також варто звернути увагу, що за цей же період і зростає результативність їх діяльності. Якщо у 2001 р. страховими компаніями зі страхування життя було зібрано 15,7 млн грн страхових платежів, то вже на кінець 2004 р. ця сума становила 186,9 млн грн, а у 2008 р. вони збільшили свої доходи на 1 095,5 млн грн завдяки надходженням від страхування життя [10].

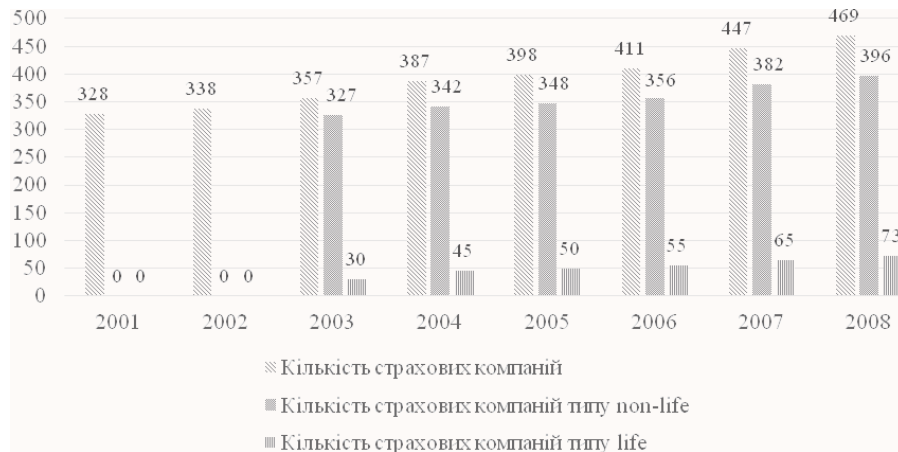


Рис. 1.1. Динаміка кількості страхових компаній в Україні за 2001–2008 рр.*

* Складено автором самостійно за даними [10].

Варто погодитись із висловленою думкою К. Унку, що саме страховим компаніям належить унікальна роль у пенсійній реформі – вони і залучають кошти, і водночас є єдиною установою, здатною здійснювати довічну (звичну для нас і єдину правильну) виплату пенсії [11].

Висновки. Отже, запровадження недержавного пенсійного забезпечення дасть змогу перенести частину соціальної відповідальності держави на громадян, використовуючи для цього один із найнадійніших механізмів – довгострокові вклади накопичувального характеру протягом свого життя у страхові компанії. Звичайно, для українців різного покоління тут виникне багато запитань, проте найбільш стримуючим фактором буде недовіра. Так, для людей старшого покоління недовіра сформована гирким досвідом втрати вкладів в Укрдержстрах після проголошення незалежності України, для людей середнього віку причиною недовіри стає невпевненість у надійності та стабільності компаній зі страхування життя, нібито брак гарантій отримання коштів через довгостроковий період і збереження їх купівельної спроможності, а для молодого покоління, які тільки-но закінчили здобувати вищу освіту та влаштувались на роботу, недовіра замінюється нерозумінням важливості того факту, що рівень їх добробуту через 20–30 років стовідсотково буде результатом того, як вони розпоряджались своїми фінансовими ресурсами всі ці 20–30 років.

Література:

1. Декрет Кабінету Міністрів України «Про страхування» від 10.05.1993 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/47-93>.
2. Постанова Верховної Ради України від 21.12.1993р. № 3758-ХІІ «Про проект Концепції соціального забезпечення населення України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3758-12>.
3. Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – № 23, ст. 4.
4. Закон України «Про страхування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>, ст. 6.
5. Послання Президента України до Верховної Ради України та Кабінету Міністрів України «Про основні напрями реформування системи пенсійного забезпечення населення України» від 10.10.2001 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/n1_14100-01.
6. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» : [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>.
7. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» : [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>.
8. 1. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/334/94-%D0%B2%D1%80/page4>.
9. 2. Закон України «Про податок з доходів фізичних осіб». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/889-15/page2>.
10. Статистика страхового ринку України. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://forinsurer.com/stat>.
11. Унку К. Становлення та розвиток страхування життя в Україні / К. Унку. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/unku-k-stanovlennya-ta-rozvitok-strahuvannya-zhittya-v-ukrayini>.

Отримано: 16 грудня 2017 р.

Прорецензовано: 19 грудня 2017 р.

Прийнято до друку: 24 грудня 2017 р.

e-mail: o.m.momot@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-7(35)-54-59

Момот О. М. Наукова полеміка функціонального наповнення транснаціонального банківського капіталу. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, грудень 2017. № 7(35). С. 54–59.

УДК: 336.71

JEL-класифікація: G15, G24

Момот Олександр Михайлович,

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і банківської справи,
Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

НАУКОВА ПОЛЕМІКА ФУНКЦІОНАЛЬНОГО НАПОВНЕННЯ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ

У статті критично проаналізовано множини підходів щодо функціонального окреслення та характеристики функцій банківського капіталу з урахуванням специфіки його транснаціональності. Доведено переваги та недоліки наявних підходів і на цій підставі подано авторську інтерпретацію функцій транснаціонального банківського капіталу залежно від рівнів його формування – мікро- (оперативна, зростання вартості, резервна), макро- (обігова, гарантійна, регулююча) та транснаціонального (інвестиційно-інноваційна, спекулятивна, міграційна).

Ключові слова: банківський капітал, транснаціональний банківський капітал, функції банківського капіталу, рівні формування банківського капіталу, функції банківського капіталу на мікро-, макро- та транснаціональному рівнях.

Момот Олександр Михайлович,

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и банковского дела,
Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»

НАУЧНАЯ ПОЛЕМИКА ФУНКЦИОНАЛЬНОГО НАПОЛНЕНИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОГО БАНКОВСКОГО КАПИТАЛА

В статье критично проанализировано множество подходов к функциональному определению и характеристике функций банковского капитала с учетом специфики его транснациональности. Доказаны преимущества и недостатки существующих подходов и на этом основании представлена авторская интерпретация функций транснационального банковского капитала в зависимости от уровней его формирования – микро- (оперативная, увеличение стоимости, резервная), макро- (оборотная, гарантийная, регулирующая) и транснационального (инвестиционно-инновационная, спекулятивная, миграционная).

Ключевые слова: банковский капитал, транснациональный банковский капитал, функции банковского капитала, уровни формирования банковского капитала, функции банковского капитала на микро-, макро- и транснациональном уровнях.

Aleksandr Momot,

PhD in Economics, Associate Professor at the Department of Finance and Banking,
the Ukoopspilka Higher Education Institution of «Poltava University of Economics and Trade»

SCIENTIFIC POLEMIC ON THE TRANSNATIONAL BANK CAPITAL FUNCTIONAL FILLING

Within the article the author critically analyzes various approaches to the functional definition and the banking capital functions' characteristics taking into account the peculiarity of its transnationality. The advantages and disadvantages of existing approaches are revealed and the author's interpretation of the transnational bank capital functions is presented. The functions of transnational bank capital are identified in accordance with the levels of capital formation. At the micro-level the functions are operational: increase in value and reserve functions, at the macro-level they are negotiable: guarantee, and regulatory functions and at the transnational level they are investment-innovative, speculative and migrational.

Key words: banking capital, transnational banking capital, the functions of bank capital, the levels of bank capital formation, the functions of bank capital at the micro, macro and transnational levels.

Постановка проблеми. Досліджуючи функціональне призначення банківського капіталу загалом і транснаціонального банківського капіталу зокрема, відзначимо, що функції банківського капіталу обумовлені цілями та завданнями банківської діяльності; повнота реалізації таких функцій залежить від об'єктивних фінансово-економічних, правових та інших умов функціонування банків; функції мають конкретний зміст і реалізуються за допомогою конкретних способів управління банківським капіталом. Таким чином, функціональність банківського капіталу певною мірою забезпечує виконання функцій самих банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем сутності, специфіки формування та використання банківського капіталу присвятили свої наукові праці такі вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти: М. Д. Алексеєнко, С. Г. Арбузов, З. Васильченко, А. П. Вожжов, О. В. Дзюблук, А. О. Єпіфанов, М. І. Крупка, С. М. Савлук [1–8], Х. Азізбаєв, Р. Х. Багдалов, Е. А. Ісаєва, Е. Рід, П. С. Роуз [9–13] та інші. Однак динамічне ринкове середовище вимагає постійного моніторингу модифікованості та виокремлення на кожному із різних періодів функціонування банку, властивих саме йому функцій.

Метою дослідження є проведення наукової полеміки на підставі критичного аналізу функцій, властивих банківському капіталу, транснаціональному зокрема, та на цій підставі представлення авторської інтерпретації таких функцій залежно від рівня формування капітальної бази банку.

Виклад основного матеріалу. Варто зазначити, що єдиного чи усталеного підходу до визначення функцій капіталу банківської установи в сучасній економічній науці до сих пір не сформовано. Так, більшість вітчизняних і закордонних учених, серед яких М. Алексеєнко [1, с. 50], О. Дзюблук [5, с. 28], Е. Рід і Р. Коттер [12, с. 187], виділяють традиційну тріаду функцій банківського капіталу: захисну, оперативну та регулюючу функції (рис. 1). Водночас трактування захисної функції капіталу полягає в забезпеченні платоспроможності та підтримки ліквідності банківської установи шляхом формування резервів на випадок виникнення фінансових втрат чи непередбачуваних збитків. Такі збитки покривають, насамперед, завдяки поточним доходам банку, а вже в разі недостатності останніх – завдяки відповідним резервам, та, можливо, завдяки частині акціонерного капіталу.

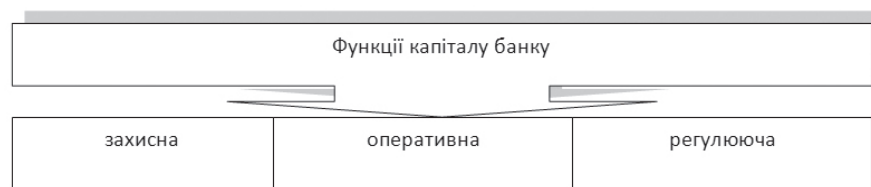


Рис. 1. Традиційна тріада функцій банківського капіталу

Джерело: побудовано автором.

Відомим є той факт, що в банківській практиці такий компонент капіталу банку, як власний капітал, розглядають як величину, у межах якої відбувається гарантування відповідальності банківської установи за своїми зобов'язаннями. Саме тому, на нашу думку, власний капітал правомірно можна вважати інструментом захисту інтересів вкладників і кредиторів банку, за рахунок грошових ресурсів чиїх фінансується значна частина банківських активів. Окрім того, не можна нівелювати те, що достатність капіталу знижує ризик настання неплатоспроможності банку, коли виникає необхідність здійснення компенсаційних виплат вкладникам коштом Фонду гарантування вкладів фізичних осіб.

Таким чином, правомірним і логічним є висновок про те, що захисна властивість або захисна функція капіталу проявляється в забезпеченні запасу міцності у процесі функціонування банківської установи відповідно до рівня підприємницького ризику. Водночас певною обмеженістю характеризується підхід до розуміння змістовності захисної функції лише через створення капіталу задля захисту банку та його власників від збитків, а кредиторів від ризику неповернення вкладених коштів.

Наступна функція банківського капіталу – оперативна, – свідчить про те, що він є джерелом формування та розвитку матеріальної бази, конче необхідної для ефективного функціонування банку (наприклад, придбання або оренда приміщень, техніки, транспортних засобів тощо). Зауважимо, що в разі настання непрогнозованих тих чи інших кризових ситуацій, активи банку, у які вкладений капітал, можуть бути реалізовані, а отримані кошти спрямовані на фінансування нагальних потреб.

Економічна характеристика регулюючої функції банківського капіталу полягає в розумінні взаємопов'язаності величини капіталу та масштабів діяльності банку. Це можна пояснити тим, що значну кількість нормативів розраховують щодо капіталу банку та його величини, і це визначає вхідні бар'єри позиціонування на ринку банківських послуг, а саме наявність вимог до мінімального розміру власного капіталу банку для отримання ліцензії на певні види діяльності, дозволу на відкриття філіалів та ін. Вважаємо вкрай важливим визнання того, що регулювання величини капіталу з боку центрального банку країни є актуальним інструментом обмеження ступеня ризику, на який може наражається той чи інший банк. Це дозволяє не лише формувати та підтримувати довіру клієнтів, але й захищати банківську систему від серйозних фінансових втрат. Ураховуючи наявність процесів міжнародної фінансової інтеграції, можна засвідчити, що регулююча функція проявляється не лише на мікро- та макро- рівнях банківських відносин, але й і на міжнародному рівні.

Оригінальним із наукового погляду є підхід, який представляють такі вчені: Д. К. Кроулі, Дж. Н. Кірк [14], а також І. Г. Невін і Х. А. Бентон [15]. За ними ідентифікуються чотири функції капіталу банківських установ: 1. Захист незастрахованого вкладника на випадок неплатоспроможності та ліквідації банку або, інакше кажучи, захисна. 2. Компенсація за непередбаченими задля підтримки довіри до банку в разі, якщо останній опинився у скрутних умовах, які унеможливають його подальший нормальний розвиток, тобто компенсаційна. 3. Придбання приміщень і їх матеріально-технічне оздоблення з метою якісного надання банківських послуг. 4. Застосування як нормативного обмежувача на не виправдане зростання активів.

Вчені розмежовують захисну та компенсаційну функції, що, на нашу думку, не є виправданим, адже компенсація непередбачуваних збитків захищає вкладників від настання неплатоспроможності банку. Тобто, захищеність вкладника є результатом, який досягається за рахунок компенсації збитків. Якщо ж власних резервів банку виявиться недостатньо для покриття збитків, то, за відсутності можливості залучення коштів з інших джерел, банк не зможе уникнути неплатоспроможності, тоді фінансові інтереси вкладників не будуть захищеними. Отже, представлені дослідниками функції логічніше звести до вищезначених трьох функцій – захисної, оперативної та регулюючої.

Також необхідним є доповнення, що в широкому розумінні захисна властивість є притаманною всім перерахованим функціям капіталу. Зокрема, захисту інтересів вкладників слугує наявність капіталу, вкладеного в активи для забезпечення поточної діяльності банківської установи (оперативна функція) та вимоги щодо виконання нормативів банку (регулююча функція). Водночас захист інтересів кредиторів проявляється за межами нормальної діяльності банку, коли виявляється його неспроможність. За звичайного перебігу подій, тобто при нормальному кругообігу банківського капіталу (власного та залученого), захист інтересів кредиторів банку забезпечується безперебійністю такого обороту. Інакше кажучи, захисна властивість є результатом виконання інших, більш конкретніших функцій капіталу банку або як одна із притаманних йому ознак.

За міркуваннями В. І. Міщенко та С. В. Науменкової [2, с. 207] замість оперативної функції варто виділяти операційну функцію, яка передбачає підтримання обсягів, характеру та спрямованості банківських операцій відповідно до окреслених завдань банківської установи. У такий спосіб учені підкреслюють зміст оперативної діяльності банку, яка передбачає виконання банківських операцій, передбачених законодавством і банківською ліцензією. Вочевидь, дослідники-економісти описують функціональне призначення капіталу банку, виходячи з його широкого розуміння – як сукупність власних, залучених і запозичених ресурсів, що залучені до обороту у процесі банківської діяльності. Погоджуємось із сучасними вченими в тому, що капітал банку формує можливості здійснення банківських операцій. Тобто, чим більшим є капітал банку, тим ширшою є пропонована множина банківських операцій для дійсних та потенційних клієнтів. Тому логічними є принципи діяльності банківської установи, за яких вимагається паралельне та приблизно однакове зростання обсягів кредитів та інших ризикованих активів банку на фоні аналогічного підвищення величини його капіталу, величина якого повинна бути пропорційною до зростання ризику втрат. Звідси виходить правомірний висновок: нарощуючи або скорочуючи капітал, банківська установа отримує можливість проведення більш ризикованої або більш масштабної кредитної політики.

На думку українських учених А. О. Єпіфанова [6] та М. І. Крупки [7, с. 43], крім традиційних (захисної, оперативної та регулюючої) функцій варто виділяти також індикативну функцію. Сутність такої функції науковці подають як підтримання довіри до банку з боку вкладників та кредиторів. Варто погодитися, що одним із аспектів формування довіри до банку є величина його капіталу, адже досить відомим є вислів «надто великий, щоб збанкрутувати». Тому в разі, якщо обсяг капіталу окремого банку є великим, порівняно з іншими банківськими установами, то це зміцнюватиме рівень довіри вкладників до такого банку. Водночас, якщо обсяг капіталу банку незначний, то це не сприятиме формуванню довірного ставлення клієнтів до конкретного банку. З цього можна зробити висновок, що капітал не виконує автоматично функцію підтримання довіри до банку.

На нашу думку, зміст індикативної функції капіталу банку можна розкрити дещо по-іншому. Термін «індикативний» означає «рекомендований, бажаний». Реалізація індикативної функції капіталу дозволяє контролювати рух у частині досягнення індикативних показників банківської діяльності шляхом розширеного відтворення авансованого в діяльність банку капіталу.

В українській практиці широкого поширення та наукового сприйняття отримав підхід С.М. Савлука [8, с. 87–92] щодо виділення ресурсної, стимулюючої, гарантійної, стабілізаційної та перерозподільчої функцій капіталу банку.

Оригінальним, ми вважаємо, є підхід З. Васильченко, яка крім традиційних функцій, виокремлює «функцію, заради якої функціонує банківський капітал – привласнення максимальних прибутків» [3, с. 60]. Однак, ми переконані, що максимізація прибутку є метою банківської діяльності, а не функцією капіталу, адже в результаті його функціонування можуть бути отримані не лише прибутки, але й збитки.

Децо ширшим і власне авторським є твердження А. Вожжова [4, с. 162–164]. Він у своєму монографічному дослідженні доводить і описує: 1) стартову функцію, як першопочатковий капітал; 2) ресурсно-потенціальну функцію, як властивість капіталу «притягувати» фінансові ресурси за рахунок клієнтських залучених і позичених коштів; 3) розпорядчо-розподільну функцію банківського капіталу, існування якої пов'язано з тим, що частка статутного фонду, як основної частини капіталу банку, належить його учасникам. Це визначає можливість останніх брати участь в управлінні банком (розпорядчий аспект функції) та в отриманні частини прибутку пропорційно частці у статутному капіталі під час розподілу дивідендів (розподільний аспект функції).

Наскільки правомірним є виділення стартової функції? На нашу думку, таке бачення є не зовсім правильним, оскільки функції повинні бути притаманними власному капіталу на будь-якому етапі функціонування банківської установи. Говорячи про «стартовий ресурс», усвідомлюємо властивість капіталу банку, що проявляється лише на етапі його створення. До того ж, якщо повернутися до обігової функції, то якраз під час створення банку власний капітал відіграє стартову роль, оскільки за рахунок статутного капіталу акціонери або інші пайовики банку придбають необхідні приміщення, обладнання, навіть і персонал, та, розмістивши частину коштів у дохідних активах, мають можливість отримати перший дохід у вигляді прирощення капіталу.

Децо нестандартний підхід до бачення функціонального наповнення капіталу банку репрезентують й інші вчені. Відомий американський економіст П. С. Роуз [13, с. 445] визначає такі функції банківського капіталу, як «гроші на чорний день» від захисту банкрутства, забезпечення засобів для створення, організації та функціонування банку, підтвердження довіри до клієнтів банку, регулятор росту банку, забезпечення засобів організаційного зростання для розробки нових послуг. На думку К. Ісаєвої [11], функції банківського капіталу варто поділити за ступенем значимості на базові (захисна, оперативна, ціноутворювальна) та похідні (реєстраційна, емісійна, регулююча). Водночас базові функції капіталу більшою мірою пов'язуються з реалізацією інтересів власників банківської установи.

За словами Р. Х. Багдалова [10, с. 33], існують такі основні функції капіталу банку, що відображають його сутність: оборотна та страхова (замість захисної) функції, а також додаткові – оціночна та регулююча, що закладені в основу управління банком. Дослідник [10, с. 36–37] пояснює, що правильніше говорити про страхову функцію власного капіталу, аніж про захисну через те, що певний захист від ризику закладений у ціноутворенні на банківські продукти або виражений у додаткових умовах і вимогах за активними операціями. Крім того, кожний банк використовує систему управління ризиками, що містить різні інструменти, зокрема диверсифікацію та хеджування. Відповідно до цього банк повинен захищатися від непередбачених ризиків не лише через їх поглинання або покриття за рахунок капіталу, а шляхом формування такої системи банківського бізнесу, що могла б успішно функціонувати й у випадку виникнення таких ризиків. Таким чином, власний капітал слугує певним страховим резервом.

Враховуючи те, що власний капітал є вартістю банківського бізнесу, можна виділити додатково до основних функцій – обігової та страхової, ще й оціночну функцію капіталу. Остання полягає в тому, що за допомогою власного капіталу можна оцінити: по-перше, споживчу та ринкову вартість банківської установи; по-друге, масштаб банківської діяльності; по-третє, перспективи розвитку банківського бізнесу; по-четверте, рівень підприємницького ризику; по-п'яте, рентабельність банківського бізнесу. Говорячи про регулюючу функцію, варто акцентувати увагу на можливості з огляду на оціночні показники шляхом скорочення або нарощення капіталу, а також зміни його структури, модифікувати обсяг і профіль банківської діяльності як із позиції зовнішнього регулювання та контролю, так і з позиції внутрішньобанківського управління.

Разом із тим про модифікованість і змінність функцій наголошує Х. Азизбаєв [9]. Дослідник вважає, що функції капіталу банку не є чітко визначеними впродовж різних періодів функціонування банку. Залежно від того, з якого погляду розглядати капітал банку, його функції будуть відмінними. Так, із суспільно-значимого погляду, основною функцією банківського капіталу є захисна, тоді як із приватного підприємництва – комерційна. Здебільшого капітал банку розглядають із широкого, суспільно-значимого погляду, як буфер проти збитків і втрат. Звідси зрозумілим є неоднакова як інтерпретація капіталу банку, так і його оцінка. Це, з одного боку, акцентування на достатності капіталу, адекватність його прийнятним ризикам (захисна функція), а з другого – наголос на рентабельності капіталу, отриманні додаткового доходу.

С. В. Мочерний [16], крім захисної, оперативної та регулятивної функцій капіталу банку виділяє функцію контролю над промисловими та торговельними організаціями (підприємствами, фірмами і компаніями) у процесі зрощування з ними в межах фінансового капіталу; а також функцію експлуатації найманих працівників банку, з одного боку, та позичальників банківських кредитів у разі встановлення надмірно високих відсотків – з другого. До викладеного слід додати, що в економічній літературі розглядають й інші специфічні функції капіталу: іміджева функція, пов'язана з величиною капіталу банку як показника іміджу; реєстраційна функція, пов'язана зі створенням банку й отриманням ліцензії на

здійснення банківської діяльності; оціночна функція, заснована на визначенні вартості капіталу банку, наприклад, в процесі реорганізації банку [17].

Висновки. Отже, узагальнюючи результати критичного аналізу поглядів учених на перелік функцій банківського капіталу, пропонуємо розкривати призначення банківського капіталу залежно від рівня його формування (рис. 2). Так, уважаємо, що на мікрорівні (рівні окремого банку) функціонування капіталу спрямоване на забезпечення оперативної діяльності банку, реалізацію інтересів власників банку, створення резервів покриття непередбачуваних збитків. Відповідно, на цьому рівні капітал виконує функції: оперативну, зростання вартості, резервну.



Рис. 2. Авторська інтерпретація функцій транснаціонального банківського капіталу

На макрорівні (рівні банківської системи певної держави) функціонування банківського капіталу є складовою процесів кругообігу фінансових ресурсів в економіці, що відбувається внаслідок акумуляції банками тимчасово вільних коштів вкладників і їх спрямування на кредитування економіки. До того ж, на макрорівні актуалізується проблематика забезпечення банківської системи від негативних наслідків реалізації системних ризиків шляхом фінансування Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, підтримання фінансової стабільності банківської системи. Все це обумовлює важливість виконання капіталом обігової, гарантійної та регулюючої функцій. На транснаціональному (міжнародному) рівні на перший план виходять інвестиційно-інноваційна, спекулятивна та міграційна функції транснаціонального банківського капіталу. Такому рівню характерні процеси транснаціональної міграції капіталу – руху капіталу між державами у вигляді його експорту, імпорту, а також процеси його функціонування за межами країни базування транснаціонального банку. За нашими переконаннями, міграція капіталу є об'єктивно існуючим економічним процесом, у якому грошові ресурси переміщуються між державами, надаючи можливість своїм власникам отримувати додатковий дохід у країні призначення.

Література:

1. Алексеєнко М. Д. Капітал банку. питання теорії і практики : [монографія] / М. Д. Алексеєнко. – Київ : Вид-во КНЕУ, 2002. – 276 с.
2. Арбузов С. Г. Банківська енциклопедія / С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова. – Київ : Центр наукових досліджень Національного банку України, 2011. – 504 с.
3. Васильченко З. Реструктуризація та реорганізація : [монографія] / З. Васильченко. – Київ : Вид-во «Кондор», 2004. – 527 с.

4. Вожжов А. П. Процессы трансформации банковских ресурсов : [монография] / А. П. Вожжов. – Севастополь : Севастопольский НТУ, 2006. – 339 с.
5. Дзюблук О. В. Комерційні банки в умовах переходу до ринкових відносин : [монографія] / О. В. Дзюблук. – Тернопіль : Вид-во «Збруч», 1996. – 140 с.
6. Єпіфанов А. О. Операції комерційних банків / А. О. Єпіфанов, Н. Г. Маслак, І. В. Сало. – Суми : Університетська книга, 2007. – 523 с.
7. Крупка М. І. Банківські операції : [підручник] / М. І. Крупка, Є. М. Андрущак, Н. Г. Пайтра. – Львів : Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2011. – 310 с.
8. Савлук С. М. Власний капітал комерційного банку : [монографія] / С. М. Савлук. – Київ : КНЕУ, 2012. – 459 с.
9. Азизбаев Х. Основы формирования и оценка капитала коммерческого банка / Х. Азизбаев. – Москва : Издательский дом «Экономическая газета», 2009. – 162 с.
10. Багдалов Р. Х. Собственный капитал банка и управление им : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Р. Х. Багдалов. – Саратов, 2003. – 187 с.
11. Исаева Е. А. Банковский капитал (алгоритм качественной и количественной оценки) : дисс. ... канд. экон. наук / Е. А. Исаева. – Москва : МЭСИ, 2005. – 147 с.
12. Рид Э. Коммерческие банки / Э. Рид, Р. Коттер, Э. Гилл, Р. Смит. – Москва : Космополис, 1991. – 480 с.
13. Роуз П. С. Банковский менеджмент / П. С. Роуз ; пер. с англ. 2-го изд. – Москва : Дело Лтд, 1995. – 710 с.
14. Crowley D. K. The Impact of Risk-Based Capital on U.S. Banking / D. K. Crowley, J. H. Kirk // Magazine of Bank Administration. –1988. – November. – P. 41–44.
15. Nevin I. H. Capital Ideas / I. H. Nevin, H. A. Benton // United States Banker. –1989. – February. – P. 23–27.
16. Економічний енциклопедичний словник. У 2-х томах: Т. 1 : А-Н / С. В. Мочерний [и др.] ; за ред. С. В. Мочерного. – Львів : Світ, 2005. – 616 с.
17. Кошель Н. В. Собственные средства (капитал) банка как ключевой маркетинговый элемент / Н. В. Кошель // Международный научный журнал. – 2013. – № 5. – С. 5–12.

Отримано: 02 грудня 2017 р.

Прорецензовано: 13 грудня 2017 р.

Прийнято до друку: 21 грудня 2017 р.

e-mail: onyshko_sv@ukr.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-7(35)-60-64

Онишко С. В. Інноваційна спрямованість як орієнтир нарощування фінансового потенціалу соціально-економічного розвитку. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, грудень 2017. № 7(35). С. 60–64.

УДК 336.26

JEL- класифікація: H70

Онишко Світлана Василівна,

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансових ринків
Університету державної фіскальної служби України

ІННОВАЦІЙНА СПРЯМОВАНІСТЬ ЯК ОРІЄНТИР НАРОЩУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Стаття присвячена проблематиці нарощування фінансового потенціалу соціально-економічного розвитку. За очевидності багато структурності категорії фінансовий потенціал, існує потреба переосмислення вагомості його впливу на створення фінансової основи соціально-економічного розвитку в розрізі окремих факторів нарощування даного потенціалу. Доведено необхідність структуру системи «фінансовий потенціал» розглядати в межах двох підсистем: ресурсні потенціали та діяльнісні потенціали. Зважаючи, що перспективи соціально-економічного розвитку все тісніше пов'язуються з інноваціями, відстояно думку, що формування фінансового потенціалу та його ефективне використання можливі лише за умови інноваційного спрямування розвитку всіх, без винятку складових фінансового потенціалу, а не виокремлення інновацій в окремий елемент.

Ключові слова: соціально-економічний розвиток, потенціал, сутність, структура, фінансовий потенціал, ресурсні потенціали, діяльнісні потенціали, інновації, інноваційна спрямованість.

Онышко Светлана Васильевна,

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансовых рынков
Университета государственной фискальной службы Украины

ИННОВАЦИОННАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ КАК ОРИЕНТИР НАРАЩИВАНИЯ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Статья посвящена проблематике наращивания финансового потенциала социально-экономического развития. При очевидности много структурности категории финансовый потенциал, существует потребность переосмысления значимости его влияния на создание финансовой основы социально-экономического развития в разрезе отдельных факторов наращивания данного потенциала. Обоснована необходимость структуру системы «финансовый потенциал» рассматривать в пределах двух подсистем: ресурсные потенциалы и деятельностные потенциалы. Учитывая, что перспективы социально-экономического развития все теснее связываются с инновациями, отстаивается точка зрения о том, что формирование финансового потенциала и его эффективное использование возможны только при условии инновационной направленности развития всех, без исключения составляющих финансового потенциала, а не выделение инноваций в отдельный элемент.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, потенциал, сущность, структура, финансовый потенциал, ресурсные потенциалы, деятельностные потенциалы, инновации, инновационная направленность.

Svitlana Onyshko,

Doctor of Economics, Professor, Head of the Financial Markets Department, University of State Fiscal Service of Ukraine

INNOVATIVE ORIENTATION AS A GUIDE FOR THE FINANCIAL POTENTIAL GROWTH IN TERMS OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT

The article deals with the problems of the financial potential growth in terms of the social and economic development. Considering the multi-structural nature of the «financial potential» category, it is needed to rethink the weight of its influence on shaping the ground for the social and economic development taking into consideration individual factors of this potential's growth. The author proves the necessity to analyze the structure of «financial potential» system in the framework of two subsystems: the resource potential and activity potential. Considering that perspectives of social and economic development are progressively tightly linked with innovations, the further financial potential development and its effective utilization is possible only while it's relying on innovation of all financial potential components, not by applying the innovations to separate elements.

Key words: social and economic development, potential, essence, structure, financial potential, resource potential, activity potential, innovations, innovative orientation.

Постановка проблеми. Визначення та реалізація резервів нарощування фінансового потенціалу як основи поступального розвитку будь-якої країни завжди належить до найпріоритетніших завдань поточ-

них і перспективних соціально-економічних реформувань. Недостатній рівень внутрішньої фінансової спроможності, її ускладнення перманентними об'єктивними й суб'єктивними зовнішніми перешкодами загалом негативно впливають на соціально-економічний розвиток. Очевидно, що в такому контексті зміцнення та нарощування фінансового потенціалу неможливі без відповідного аналізу не тільки минулого, теперішнього та майбутнього станів такого потенціалу, але й генези змін його структури. Адже в межах наукового пізнання структурі надано навіть статус основи методології наукового пізнання, особливо коли це стосується різноманітних систем. До таких систем цілком обґрунтовано можна віднести й потенціал, зокрема фінансовий, зважаючи на його природу. Як зазначено у філософському словнику, спосіб закономірного зв'язку між складовими частинами предметів і явищ об'єктивного світу, сукупність істотних відношень між компонентами всередині цілого – найчастіше розглядається як властивість тих предметів і явищ, які становлять системи [1, с. 667].

Аналіз останніх досліджень. У світлі зазначеного, проблематика потенціалу, його окремих видів і їх суспільного призначення належать до широко досліджуваних у науковій літературі. Вагомий внесок щодо теоретико-методологічних засад реалізації і нарощування окремих видів потенціалу, зокрема і з позицій їх відбиття в моделях економічного росту, поряд із зарубіжними науковцями здійснили також вітчизняні вчені, серед яких В. Боронос, Г. Возняк, В. Геєць, А. Даниленко, О. Дем'янчук, М. Діба, М. Козоріз, М. Крупка, Н. Краснокутська, І. Лук'яненко, В. Опарін, О. Тимошенко, С. Шумська, В. Федосов, М. Чумаченко, А. Чухно, С. Юрій та ін.

Та, незважаючи на це, ряд питань, зокрема пов'язаних із нарощуванням і ефективним використанням фінансового потенціалу, вже навіть із огляду на багатоплановість і динамічність останнього, потребують подальших досліджень. Водночас додаткового осмислення потребують і питання внутрішньої сутності фінансового потенціалу, оскільки неможливо раціонально управляти процесами його нарощування і використання не маючи чіткого уявлення щодо сутності й структури цього явища, які також знаходяться під впливом фундаментальних і перманентних змін внутрішнього і зовнішнього соціально-економічного середовища.

Мета і завдання дослідження лежать у площині з'ясування через сутність і структуру поняття «фінансовий потенціал» взаємозв'язків між структуро формуючими процесів нарощування й ефективного використання фінансового потенціалу та фундаментальними змінами в русіях соціально-економічного поступу для забезпечення системних суспільних перетворень, які мають однакову цільову спрямованість – забезпечення економічного зростання.

Виклад основного матеріалу. Незважаючи на існування великої кількості визначень поняття «потенціал», на нашу думку, найбільш змістовним та одночасно стислим є його визначення як потужності соціально-економічної системи щодо виконання багатоаспектних функцій для задоволення потреб суспільства [2, с. 630]. У такому контексті інші енциклопедичні визначення потенціалу, а саме як джерела, можливості, засоби, запаси тощо доцільно розглядати як пояснювальні, уточнювальні щодо втілення вищенаведеного узагальнювального призначення потенціалу.

До інших методологічно значимих положень для визначення сутності поняття потенціалу важливо віднести можливість відобразити за його допомогою не лише певну ситуацію, але й тенденції подальшого розвитку, про що ми зазначали вже раніше. Водночас потенціал віднесено до якісних показників, що характеризує функціонування економічної системи, оскільки традиційні кількісні показники, незважаючи на всю їх значимість, у багатьох випадках не здатні описати можливості соціально-економічної системи до подальшого зростання [3, с. 152].

Подібну позицію поділяє також І. Лук'яненко, яка розглядає потенціал як «комбінацію двох взаємопов'язаних компонентів: поточного рівня розвитку та здатності до подальшого зростання» [4, с. 430]. Тому, підсумовуючи, зазначимо, що трактування потенціалу в єдності його буття (теперішнього поточного стану) та його особливості – (сукупності потенцій, невикористаних можливостей) постає тією центральною методологічною передумовою, успішна реалізація якої дозволяє пізнати сутність потенціалу у всій багатоглибинності його вияву та змін.

Відповідно до цієї методологічної умови окреслюємо й загальну структуру потенціалу, яка дозволяє охопити поняття «потенціал» у його цілісності, тоді як пошуки його змістовної структури містяться вже на шляху пізнання конкретних явищ і процесів, що мають об'єктивний характер.

У своїй предметності, в системі форм суспільного життя потенціал є складним, комплексним соціально-економічним явищем, що об'єднує потенціал для вирішення багатьох завдань. Відтак, вирішального значення набуває системність, що дає можливість виявити органічну єдність різноманітних видів потенціалу та поставлених завдань й уникнути обмеженості аспектного підходу. З другого боку, зростає актуальність дослідження окремих видів потенціалу також у їх єдності й особливостях.

Зміст базисного поняття логічно веде і до трактування змісту інших споріднених понять, дозволяючи охопити його відразу. Тому, торкаючись поняття окремих видів потенціалу, зокрема фінансового, що становить предмет нашого дослідження, для проникнення в їх сутність, призначення та можливості,

першочергове значення мають уже виявлені методологічні установки, що надалі мають конкретизуватися щодо змістовного багатства, специфіки і деталей споріднених понять, явищ, проте в межах їх єдиної природи. За такого підходу, проаналізуємо на таку відповідність визначення окремих видів потенціалів.

Так, економічний потенціал господарської системи визначають як «...сукупність ресурсів, які перебувають у її розпорядженні з метою відтворювальної діяльності, а також здатності підприємств, компетенції і можливості їх успішного використання». Водночас акцентується увага на його розумінні як складної і динамічної системи та ролі взаємозв'язків між окремими складовими потенціалу, що модифікують вихідні властивості і закономірності їх функціонування, сприяючи переходу потенціалу у новий якісний стан як єдиного цілого, тобто системи вищого порядку [5, с. 109].

Як адаптивну систему, що може само організовуватися, автоматично змінювати алгоритм свого функціонування і, за необхідності, структуру з метою збереження або досягнення оптимального стану при зміні зовнішніх умов, визначає економічний потенціал О. Гончар [6, с. 80]. Таке визначення викликає певні заперечення, насамперед, через вказівку на автоматичне здійснення алгоритму функціонування та через його обмеження зовнішніми умовами.

Існують також визначення потенціалу як здатності. Так, маркетинговий потенціал розглядають як здатність маркетингової системи (підприємства) забезпечувати постійну конкурентоспроможність підприємства... шляхом ефективних маркетингових заходів... Одночасно це процес кількісних і якісних перетворень, це динамічний процес вирішення проблем їх взаємодії з зовнішнім та внутрішнім середовищем [7, с. 98].

В. Немчинов свого часу визначив потенціал як ресурсні можливості національної економіки для здійснення економічного зростання [8, с. 87], що не втрачає своєї фундаментальності й дотепер.

Уже з наведених визначень можна побачити те, що вони не завжди відображають власне сутність потенціалу, а торкаються і його змісту, і призначення. На нашу думку, єдину сутність потенціалу формує взаємодія й органічна єдність наявних ресурсів і невикористаних можливостей, яка має різні форми прояву. Щодо системної побудови поняття потенціалу, то вона невіддільна від одночасного відображення мети і сфери застосування такого поняття, а також його структури, які не можуть бути реалізовані через універсальні механізми.

Повертаючись до фінансового потенціалу та відштовхуючись від найбільш узагальненого визначення потенціалу, що міститься на початку нашої статті, його доцільно визначити так: фінансовий потенціал – це спроможність фінансової системи (держави, регіону, підприємства) через реалізацію її потужності, сформованої єдністю наявних і потенційних можливостей, що втілюють процеси кількісних і якісних перетворень, пов'язаних із розвитком фінансових відносин та форм їх реалізації, забезпечувати розвиток загального сукупного потенціалу (держави, регіону, підприємства). Процеси формування, розподілу та використання фінансових ресурсів, що не рідко визнаються як такі, що відображають сутність фінансового потенціалу, на нашу думку, це вже конкретні дії, що здійснюються на основі можливостей, втілених у потенціалі.

Торкаючись структури економічного та взагалі суспільного потенціалу як системи, виділяють різні складові. Їх розкриттю присвячено багато досліджень. Зокрема, щодо складових фінансового потенціалу вирізняється дослідження О. Дем'янчук, у якому не лише здійснено критичний аналіз щодо переліку складових фінансового потенціалу, але й систематизовано наукові підходи до цієї проблеми та, що, ми вважаємо, представляє особливий інтерес, виявлено взаємодію між окремими видами потенціалів, які формують фінансовий потенціал. Звертає увагу полеміка щодо організаційної й управлінської складових, неправомірно, на думку О. Дем'янчук, вилучених зі складу елементів фінансового потенціалу [9, с. 97]. Не вдаючись у цьому випадку до конкретного його наповнення, варто наголосити на обґрунтованості позиції щодо необхідності виділення окрім ресурсних й інших компонент фінансового потенціалу.

У продовження цієї позиції слід зазначити, що в багатьох дослідженнях структурне представлення фінансового потенціалу, як і інших його видів, охоплює практично всі види ресурсів, що можна охарактеризувати як виокремлення підсистеми ресурсних потенціалів. Правомірність такого підходу до структурування потенціалу складно спростувати. Він є найбільш поширеним (хоча й відрізняється за переліком складових) і здатен бути основою систематизації факторів, що впливають на формування потенціалу. Водночас не можна не відзначити й обмеженість такого підходу, оскільки ігнорується група діяльнісних потенціалів. Якщо ресурсні потенціали (природних ресурсів, засобів виробництва, технологічний, інтелектуальний, інформаційний, трудовий, фінансовий тощо) охоплюють спроможності, що містяться в ресурсах, то діяльнісні потенціали охоплюють спроможності, що виникають під час і в результаті різних видів активної діяльності [3, с. 157]. За такого підходу зникають підстави для дискусії щодо правомірності виокремлення таких складових потенціалу або в нашому трактуванні його підсистем як управлінська, організаційна, науково-технічна діяльності. До того ж, як переконає сучасна практика, значимість саме підсистеми діяльнісних потенціалів особливо зростає внаслідок втрати в окремих випадках вагомості традиційних ресурсів. На наше переконання, об'єднання окремих складових системи

«потенціал» у дві підсистеми – ресурсні та діяльнісні потенціали, становить важливу передумову та є основою для активізації, з одного боку, ефективного використання наявних потенцій, а з другого – пошуку резервів нарощування можливих, потенційних.

Природно, що кожна із виокремлених підсистем, унаслідок своєї специфіки, має власні фактори динаміки, відрізняється багатфакторністю і потребує власних рушійних сил розвитку, жодним чином не применшуючи значення їх взаємообумовленості та взаємозалежності як у своїй підсистемі потенціалів, так і в іншій. Водночас, на нашу думку, існують фактори, роль яких не можна перебільшити не лише щодо кожної із виділених підсистем потенціалів, але й щодо їх конкретних складових – це інноваційний фактор. Визнаючи розуміння фактору як рушійної сили будь-якого процесу [10, с. 644], особливість інноваційного фактора не у другорядності чи в доповненні групи факторів, а в його особливій природі та значимості для визначення характеру, рис того чи іншого потенціалу, найповнішого його задіяння та використання.

Таке розуміння цілком очевидне, зважаючи на роль інновацій у забезпеченні функціонування суб'єктів економіки. Практика трансформування соціально-економічних відносин у світі неодноразово підтвердила й продовжує підтверджувати, що в тих країнах, де роль інновацій була своєчасно усвідомлена в повному обсязі, темпи розбудови ринкової економіки та її ефективність суттєво перевищують темпи цих показників, що досягнуті в інших країнах.

В Україні спостерігаємо картину істотного відриву від передових економік світу. За показником «інноваційність економіки», що трактується як міра впливу результатів науки та їх практичного застосування на економічне зростання Україна знаходиться в межах 10–12%, хоча початкова межа інноваційної моделі розвитку економіки визначається на рівні 40% [11, с. 160]. За таких умов очевидно, що інноваційний фактор належним чином не задіяний у підсистемах ні ресурсних, ні діяльнісних потенціалів. Зокрема, щодо фінансового потенціалу не реалізується обґрунтований нами діалектичний взаємозв'язок між фінансовим забезпеченням та інноваційним розвитком, коли фінансовий потенціал, що застосовується для нарощування інноваційної активності, генерує зростання не лише інноваційного, але й фінансового капіталу [3, с. 196].

Фінансова наука має великі здобутки у сфері дослідження окремих методів, інструментів стимулювання процесів нарощування фінансового потенціалу в розрізі його окремих складових. Однак концептуально важливим є їх поєднання на основі синтезу притаманних їм властивостей, що дозволить повніше реалізувати сукупний потенціал і такого інструментарію, і окремих складових фінансового потенціалу. Саме завдяки інноваційній спрямованості в поточних і перспективних заходах, діях щодо нарощування фінансового потенціалу здатен відбутися перехід від нижчих щаблів до якісного вищих, до нового етапу розвитку підсистем ресурсних і діяльнісних потенціалів, незалежно від відмінностей їх наповнення конкретними елементами.

Висновки. Отже, проблема нарощування фінансового потенціалу для забезпечення соціально-економічного розвитку значною мірою переміщується у площину задіяння стимулюючого інструментарію, незалежно від наявних розбіжностей щодо структуризації такого потенціалу, оскільки врешті-решт стоїть одна мета – забезпечення економічного зростання. Роль такого інструментарію здатна забезпечити інноваційна спрямованість усіх без винятку складових підсистем ресурсного та діяльнісного потенціалів, а не просте виокремлення інноваційного потенціалу, що сьогодні переважає. Інновації – це з'єднувальна ланка стратегії розвитку, загальний і найбільш ефективний засіб досягнення поставлених цілей, а тому повинні торкнутися всіх складових суспільного життя. На практиці специфічні за своєю природою окремі складові фінансового потенціалу, що загалом формують фінансовий потенціал, розглядаються переважно ізольовано, або як механічна сукупність, не керуючись водночас суттєвими відмінностями, що здатні виникнути за умови реалізації інноваційної спрямованості кожного із них, яка не може мати універсальний характер. Такий підхід можна вважати найпродуктивнішим методологічним ключем, покликаним знайти прикладне застосування як на макро-, так і на мікрорівні під час вирішення проблем нарощування фінансового потенціалу держави, регіону або окремого підприємства. В основі подібної переорієнтації лежить розуміння глибинної сутності потенціалу, внутрішньої логіки його формування та фундаментальні зміни щодо рушіїв сучасного етапу розвитку соціально-економічної системи в напрямі їх спрямування на довготривалі ефекти.

Література:

1. Філософський словник / За ред. чл.-кор. АН СРСР В. І. Шинкарука. – Київ : Гол. ред. Української радянської енциклопедії. – 1986. – С. 667.
2. Новий тлумачний словник української мови: У 4-х т. / Укладачі Яременко В. В., Сліпушко О. М. – Київ : Аконіт, 1999. Т. 3.
3. Онишко С. В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку : [монографія] / С. В. Онишко. – Ірпінь : Національна академія ДПС України, 2004. – 434 с.

4. Лук'яненко І. Г. Системне моделювання показників бюджетної системи України: принципи та інструменти / І. Г. Лук'яненко. – Київ : Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2004.
5. Гончар М. В. Обґрунтування структуризації ресурсного потенціалу підприємств / М. В. Гончар // Науковий вісник Полісся. – № 2 (6). – 2016. – С. 1089–113.
6. Гончар О. І. Мотиваційні аспекти адаптивного управління потенціалом підприємства / О. І. Гончар // Науковий вісник Полісся. – № 2 (6). – 2016. – С. 79–84.
7. Поліщук І. І. Фактори розвитку маркетингового потенціалу підприємства / І. І. Поліщук // Науковий вісник Полісся № 2 (6). – 2016. – С. 97–102.
8. Див. Струмилин С. Г. Проблемы экономики труда / С. Г. Струмилин. – Москва : Госполитиздат, 1982. – 471 с.
9. Дем'янчук О. І. Складові фінансового потенціалу адміністративно-територіальної одиниці / О. І. Дем'янчук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». – Зб. наук. праць, Серія «Економіка», випуск 25. – 2014. – С. 95–103.
10. Новий тлумачний словник української мови у трьох томах. – Київ : Видавництво «АКОНІТ», 2008. – Т. 3. – 862 с.
11. Утвердження інноваційної моделі розвитку економіки України : зб. наук. праць за матеріалами наук.-практ. конф., 20-21 лютого 2003 р., Київ / голова ред. кол. А. С. Гальчинський. – Київ : НТУУ «КПІ», 2003. – С. 160.

Отримано: 08 грудня 2017 р.

Прорецензовано: 16 грудня 2017 р.

Прийнято до друку: 25 грудня 2017 р.

e-mail: parasiy_vergundenko@bigmir.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-7(35)-65-71

Парасій-Вергуненко І. М. Аналіз публічних закупівель: методичні та практичні аспекти. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. Острог: Вид-во НаУОА, грудень 2017. № 7(35). С. 65–71.

УДК 658.511

JEL- класифікація: M41

Парасій-Вергуненко Ірина Михайлівна,

доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку в кредитних і бюджетних установах та економічного аналізу ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

АНАЛІЗ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ: МЕТОДИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ

У статті уточнено економічну сутність понять «державні закупівлі» та «публічні закупівлі», з'ясовано їхній взаємозв'язок і розкрито їхню роль у реалізації пріоритетних національних проектів. Запропоновано основні напрями проведення аналізу, для кожного аналітичного етапу розроблено систему показників та алгоритми їх розрахунку. Авторська методика проілюстрована на цифрових прикладах за даними системи електронних закупівель «Прозоро» і доведено її переваги для посилення контролю за витрачанням бюджетних коштів. Запропонована методика аналізу публічних (державних) закупівель дає змогу всебічно оцінити їхню ефективність і формує методичний базис для обґрунтування основних напрямів удосконалення процедур проведення публічних торгів і виявлення резервів економії бюджетних коштів.

Ключові слова: державні закупівлі, публічні закупівлі, ефективність, бюджетні кошти, аналіз, контроль, тендер.

Парасій-Вергуненко Ірина Михайлівна,

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры учета в кредитных и бюджетных организациях и экономического анализа ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»

АНАЛИЗ ПУБЛИЧНЫХ ЗАКУПОК: МЕТОДИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

В статье уточнена экономическая сущность понятий «публичные закупки» и «государственные закупки», определена их взаимосвязь и раскрыта их роль в реализации приоритетных национальных проектов. Предложены основные направления анализа, для каждого аналитического этапа разработана система показателей и алгоритмы их расчета. Авторская методика проиллюстрирована на цифровых примерах с использованием данных системы электронных закупок «Прозоро» и доказаны преимущества предложенной методики анализа для усиления контроля за использованием бюджетных средств. Предложенная методика анализа государственных закупок позволяет комплексно оценить их эффективность и формирует методический базис для определения основных направлений усовершенствования процедур проведения государственных закупок и нахождения резервов экономии бюджетных средств.

Ключевые слова: государственные закупки, публичные закупки, эффективность, бюджетные средства, анализ, контроль, тендер.

Iryna Parasiy-Vergundenko,

Doctor of Economics, Professor, Professor of the Accounting in Credit and Budgetary Institutions and Economic Analysis Department, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

PUBLIC PROCUREMENT ANALYSIS: METHODOLOGICAL AND PRACTICAL ASPECTS

The article clarifies the economic essence of the «public procurement» and «state procurement» concepts, defines their relationship and reveals their role in the priority national projects implementation. The main directions of the analysis have been offered, the system of indicators for each analytical stage has been developed and the algorithms of their calculation have been specified. The author's assessment technique is illustrated with digital examples based on the data of the Transparency Electronic Procurement system («Prozorro») and demonstrates its capability to increase the control over the budget funds spending. The technique of public (state) procurement analysis allows comprehensive effectiveness evaluation and forms the methodological basis for the main directions of improving procedures for public procurement procedure verification and identification of the reserves for the budgetary savings economy.

Key words: public procurement, state procurement, budget funds efficiency, analysis, control, tender.

Постановка проблеми. Публічні закупівлі здійснюють визначний вплив на виконання основних функцій держави, задоволення суспільних потреб, реалізацію пріоритетних національних проектів. Система публічних закупівель є інструментом регулювання соціально-економічних процесів, значення якого зростає в умовах нестабільної економіки. Сучасна система управління публічними закупівлями в Україні стає тим фактором, який здатний дати імпульс до стійкого і динамічного розвитку не тільки на-

ціональної економіки, але й до розширення й укріплення міжнародної економічної співпраці. Ефективне управління публічними закупівлями є важливою сферою інтересів громадянського суспільства, а тому є важливим об'єктом контролю органів законодавчої влади.

Уведений у дію Закон України «Про публічні закупівлі»[3], який став обов'язковим до застосування всіма замовниками державного сектора з 1 серпня 2016 р., був спрямований на забезпечення прозорості закупівель, починаючи з планування і завершуючи аналізом конкретних результатів. Водночас актуалізуються проблеми, пов'язані з оцінкою та аналізом ефективності державних закупівель.

Метою розвитку системи публічних закупівель є подальше формування єдиної структурованої системи публічних закупівель на засадах прозорості, відкритості, недискримінації та конкуренції, функціонування якої дасть змогу забезпечити раціональне й ефективне використання державних коштів і задовольнити суспільні потреби у високоякісних товарах і послугах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним питанням дослідження різних юридичних та економічних аспектів проведення публічних закупівель присвячено роботи таких вітчизняних і зарубіжних вчених як: Д. І. Батуєва [1], М. В. Голованенко [2], О. О. Крітенко [6], Д. Є. Мартинович [7], В. П. Міняйло [8], В. В. Морозов [9], В. М. Новаковець [10], Я. В. Петруненко [11], Г. І. Пінькас [12], В. Смирчинський [14], А. О. Сошніков [15], Ю. В. Фалко [16] та інші. Водночас питанням розроблення методики аналізу державних закупівель як основного інструменту контролю за використанням бюджетних коштів науковцями майже не приділялось уваги.

Метою статті є розроблення методики аналізу публічних закупівель Україні на мікро- та макрорівнях в умовах запровадження системи електронних закупівель «Прозоро» з метою посилення контролю за використанням бюджетних коштів.

Виклад основного матеріалу. Після підписання Угоди про асоціацію України з ЄС 27 червня 2014 р. і запровадження зони вільної торгівлі між Україною та ЄС із 1 січня 2016 р. нагальною проблемою для нашої країни стала гармонізація національного законодавства у сфері державних закупівель до стандартів ЄС, що посилює інтерес учених і практиків до методологічних, а також прикладних аспектів аналітичного дослідження публічних закупівель із метою контролю за ефективністю використання бюджетних коштів. Незважаючи на зростання інтересу науковців до цього напрямку досліджень, через його значущість для держави, в економічній літературі методиці аналізу проведення публічних закупівель практично не було приділено уваги, або ці питання досліджували фрагментарно. Відправною точкою для розроблення такої методики є з'ясування сутності понять «публічні закупівлі» та «державні закупівлі».

Більшість науковців, що досліджували сутність «публічних» і «державних» закупівель практично ототожнюють ці поняття і використовують їх як синоніми (В. М. Новаковець [10, с. 65]; Г. І. Пінькас [12, с. 58]; Ю. В. Фалко [16, с.136]; О. О. Крітенко [6, с. 25]; Я. В. Петруненко [11, с. 17]). Детальний аналіз різних дефініцій цих категорій дає підстави для висновку, що державні закупівлі обов'язково слід здійснювати на принципах публічності, а тому слід погодитись з авторською позицією А. О. Сошнікова, який у своїх дослідженнях доводить, що «публічні закупівлі» можуть бути реалізовані різними суб'єктами державного сектору, зокрема суб'єктами природних монополій, державними корпораціями (державними підприємствами), органами державної влади й органами місцевого самоврядування (муніципальними, комунальними), що здійснюються для задоволення суспільних потреб конкретної територіальної громади [15, с. 223].

Так, аналіз структури публічних закупівель у розрізі її суб'єктів за січень-червень 2017 р. (таблиця 1, рис. 1) проілюстрував, що найбільша частка публічних закупівель була реалізована коштом Державного бюджету України (33,9%).

Таблиця 1

Аналіз обсягів та структури публічних закупівель за суб'єктами їх здійснення та джерелами фінансування за перше півріччя 2017 р.

Суб'єкти публічних закупівель	Обсяг витрачених коштів на публічні закупівлі, млн грн	Структура публічних закупівель за суб'єктами їх здійснення, %
Загальна сума коштів за укладеними договорами у звітному періоді для закупівлі товарів, робіт і послуг,	120525,5	100,0
зокрема коштом		
– Державного бюджету України	40908,8	33,9
– місцевих бюджетів	30874,2	25,6
– Національного банку України	349,5	0,3
– державних цільових фондів, державних та місцевих фондів	15,5	0,0
– Пенсійного фонду України	1276,6	1,1

Продовження Таблиці 1

– загальнообов’язкового державного соціального страхування, Фонду соціального захисту інвалідів	225,3	0,2
– державних кредитних ресурсів	1,0	0,0
– державних, казенних, комунальних підприємств	26054,7	21,6
– господарських товариств, у яких державна або комунальна частка акцій перевищує 50%	20819,9	17,3

*Складено автором за даними [5].

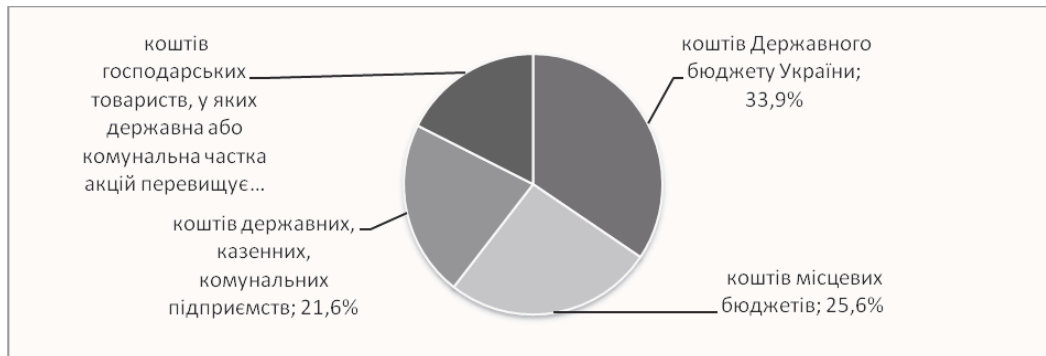


Рис. 1. Структура публічних закупівель за суб'єктами їх здійснення в 1 півріччі 2017 р.

Складено автором за даними [5].

Друге місце за обсягами публічних закупівель посідають закупівлі, які здійснюються коштом місцевих бюджетів (25,6%). Відповідно третє місце у структурі закупівель за перше півріччя 2017 р. посідають закупівлі, проведені коштом державних, казенних і комунальних підприємств (21,6%). На четвертому місці знаходяться закупівлі господарських товариств, у яких державна або комунальна частка акцій перевищує 50% (17,3%). Закупівлі, які реалізують інші суб'єкти (Національний банк України, Пенсійний фонд, фонд соціального захисту інвалідів та ін.), займають незначну частку і складають лише 1,6%.

Таким чином, публічні закупівлі співвідносяться з державними як ціле та часткове, а головною їх метою, що об'єднує всіх учасників цього процесу, є дотримання режиму економії бюджетних коштів. Отже, цілком логічним буде висновок, що «публічні закупівлі» є ширшим поняттям ніж «державні закупівлі».

Ураховуючи важливість правильної оцінки ефективності закупівель на публічній основі для будь-яких економічних суб'єктів державної форми власності, актуалізується проблема обґрунтування методики її аналізу, яка може бути використана всіма учасниками цього процесу.

Вважаємо, що формування методики аналізу публічних закупівель слід розглядати у двох площинах: на макрорівні (для держави загалом) та на мікрорівні (для окремих суб'єктів здійснення публічних закупівель) під час укладення конкретної угоди. Для аналізу публічних закупівель використовують статистичні дані форми «І-торги» (тендери), яка складається щоквартально наростаючим підсумком із початку року, а також дані аналітики системи «ПРОЗОРО».

На макрорівні пропонуємо виділяти такі напрями й етапи аналізу:

- динамічний аналіз публічних закупівель;
- структурний аналіз публічних закупівель;
- динамічний аналіз рівня публічних (державних) закупівель у ВВП країни;
- оцінка рівня конкуренції (середня кількість пропозицій на торги);
- аналіз ефективності публічних закупівель, що характеризується абсолютною та відносною економією державних коштів.

Аналіз динаміки публічних закупівель проводять для визначення основних тенденцій і зміни масштабів таких операцій, і здійснюють як на рівні країни загалом, так і для окремих регіонів, галузей, предметів закупівлі тощо. Водночас дослідження динаміки можуть проводити як за кількістю укладених договорів на публічній основі, так і на основі вартісних показників, які характеризують обсяги витрачених бюджетних коштів (рис. 2). Стандартними показниками для дослідження динаміки є абсолютний приріст публічних закупівель, темп їх зростання та темп приросту.



Рис. 2. Аналіз динаміки публічних закупівель коштом державного та місцевого бюджетів за 2013-2016 рр.

*Складено за даними [5].

Структурний аналіз публічних закупівель можуть проводити в розрізі окремих груп замовників, предметів закупівлі, джерел фінансування, видів торгів, видами процедур закупівель тощо. Зазвичай аналіз структури здійснюють через вирахування частки окремих видів публічних закупівель у їх загальному обсязі. Інформацію щодо аналізу структури та рівня економії державних коштів на прикладі замовників завершених переговорних процедур для потреб оборони наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

Аналіз структури замовників та ефективності публічних закупівель для потреб оборони за 2016 р.*

Замовник, органом управління якого є	Кількість процедур		Очікувана вартість закупівлі		Фактична вартість закупівлі за договором		Сума економії		Середня кількість пропозицій на торги
	Од.	%	тис. грн	%	тис. грн	%	абсолютна тис. грн	відносна, %	
Міністерство оборони України	122	45,7	3079742	61,1	3057964	62,8	21778,6	0,7	2,61
Державна прикордонна служба України	42	15,7	134010	2,7	120409	2,5	13600,3	10,1	4,38
Національна гвардія України	42	15,7	249110	4,9	247983	5,1	1127,1	0,5	2,14
Національна поліція України	35	13,1	1552080	30,8	1421591	29,2	130488	8,4	1,74
Служба безпеки України	24	9,0	21419,1	0,4	20426,2	0,4	992,8	4,6	1,69
Запорізька міська рада	2	0,7	2804,1	0,1	2549,8	0,1	254,4	9,1	3
Всього кількість завершених тендерів	267	100,0	5039165	100,0	4870923	100,0	168242	3,3	2,59

*Складено автором за даними [4].

Так, у 2016 р. у структурі замовників для потреб оборони найбільшу частку за кількістю процедур займало Міністерство оборони України – 45,7% і 62,8% за фактичною вартістю закупівлі. Приблизно однакову частку у структурі закупівель за кількістю процедур займали Державна прикордонна служба – 15,7%, Національна гвардія України – 15,7% і Національна поліція України – 13,1%. Проте у вартісному виразі обсяг закупівель на публічній основі Національної поліції України посів друге місце і склав 29,2% у загальному обсязі закупівель. Решта замовників продукції для потреб оборони (Служба безпеки України, Запорізька міська рада) у 2016 р. здійснювала незначні закупівлі, частка яких за вартісними характеристиками склали лише 0,4% і 0,1% відповідно.

Масштабність і значущість публічних закупівель для країни характеризує такий показник як частка державних (публічних) закупівель у ВВП, динаміку якого наведено на рис. 3.



Рис. 3. Аналіз динаміки частки державних (публічних) закупівель у ВВП країни за 2008-2016 рр.

*Складено за даними [5].

Слід зазначити, що за кордоном середні обсяги державних закупівель значно вищі, ніж в Україні і знаходяться в межах від 10% до 25% ВВП. Через військові події в Україні, держава суттєво зменшила споживання, що відображається на кількості державних закупівель – 3,1% у 2014 р., 4,0% у 2015 р. та 5,1% у 2016 р. Перед проведенням Євро–2012 державні закупівлі сягнули майже 14% від ВВП, проте грошове вираження державних закупівель не завжди свідчить про їх ефективність [7, с. 74].

Аналіз рівня конкуренції у сфері публічних закупівель є важливим напрямом досліджень конкурентного середовища, оскільки збільшення кількості конкурентних пропозицій на торгах позитивно впливає на зменшення рівня корупції, створює сприятливі умови для пошуку найбільш вигідних варіантів поставок продукції та збільшення ефективності публічних закупівель як для окремих учасників, так і для країни загалом. Одночасно рівень конкуренції ($P_{\text{конкур}}$) визначають шляхом ділення кількості учасників у процедурах публічних закупівель ($K_{\text{уч}}$) на кількість процедур ($N_{\text{проц}}$):

$$P_{\text{конкур}} = \frac{K_{\text{уч}}}{N_{\text{проц}}} \quad (1)$$

Як видно з таблиці 2, під час здійснення публічних закупівель для потреб оборони у 2016 р. рівень конкуренції під час здійснення торгів був незначний. Загалом у країні за результатами завершених тендерів він склав – 2,59, тобто на одного замовника припадало дві з половиною пропозиції. Найбільший рівень конкурентних пропозицій спостерігався під час проведення державних закупівель для оборонних потреб Державної прикордонної служби України, який склав 4,38 на одного учасника. Найменша кількість конкурентних пропозицій припадала під час проведення відкритих торгів для потреб Національної поліції – 1,74 та Служби безпеки України – 1,69.

У країні останнім часом спостерігають негативну тенденцію до зменшення рівня конкуренції під час проведення публічних закупівель (рис. 4). Так, якщо в травні 2016 р. рівень конкуренції загалом у системі «Прозоро» складав 2,73 пропозицій на 1 учасника, то в травні 2017 р. він знизився до 2,43, тобто на 0,3.



Рис. 4. Динаміка рівня конкуренції в системі «Прозоро» за травень 2016 та 2017 рр.

*Складено за даними [5].

Додатковий показник, який характеризує конкурентне середовище, можна визначити як частку від ділення кількості іноземних підприємств, що беруть участь у процедурах публічних закупівель ($K_{\text{іноз}}$) до загальної кількості учасників процедур публічних закупівель ($K_{\text{уч}}$). Такий показник характеризує рівень відкритості публічних торгів для іноземних учасників, що є позитивним із позицій міжнародної співпраці.

Враховуючи головну мету здійснення публічних закупівель – економію бюджетних коштів, важливим напрямом аналізу, який потребує вдосконалення методичного забезпечення, є оцінка ефективності державних закупівель як на макро-, так і мікрорівні (на рівні конкретної угоди).

Найбільш поширений підхід під час оцінювання ефективності публічних закупівель зводять до визначення ефекту у вигляді економії бюджетних коштів ($E_{\text{нз}}$), розраховують як різницю між очікуваною вартістю закупівлі ($B_{\text{оч}}$) та фактичною вартістю укладеної угоди ($B_{\text{ф}}$) і визначають за формулою:

$$E_{\text{нз}} = B_{\text{оч}} - B_{\text{ф}} \quad (2)$$

Очікувану вартість закупівлі замовник визначає в разі оприлюднення оголошення про проведення закупівлі. Вона показує максимальну суму коштів, що може бути витрачена замовником на здійснення закупівлі відповідного предмету. Фактичну вартість укладеної угоди визначають за результатами процедури закупівлі. Вона є, як правило, вартістю мінімальної цінової пропозиції, що була допущена до оцінювання. Вважаємо, що точнішу оцінку ефективності публічних закупівель можна одержати в разі застосування неочікуваної ціни товарів (яка є досить суб'єктивним показником), а середньої ціни запропонованих у системі «Прозоро» товарів.

Показник, що представлений формулою (2), можна використовувати для оцінювання ефективності як окремої закупівлі, так і для загальної економії для всіх укладених угод на тендерній основі. Аналіз даних таблиці 2 свідчить, що загальний ефект від публічних закупівель для потреб оборони країни за 2016 р. склав 168242 тис. грн (5039165–4870923). Водночас найбільшу ефективність мали публічні закупівлі для потреб Національної поліції України, ефект від яких склав 130488 тис. грн (1552080–1421591), ефект від публічних закупівель для потреб Міністерства оборони України – 21778,6 тис. грн (3079742–3057964), ефект від публічних закупівель для потреб Державної прикордонної служби України – 13600,3 (134010–120409).

Оцінити ефективність публічних закупівель точніше можна на основі використання показника – відносна економія бюджетних коштів ($E_{\text{віднпз}}$), який розраховують за формулою:

$$E_{\text{віднпз}} = \frac{\sum_{i=1}^n B_o - \sum_{i=1}^n B_{\text{фі}}}{\sum_{i=1}^n B_o} \quad (3)$$

де n – кількість процедур закупівлі;

B_{oi} – очікувана вартість i -ї закупівлі;

$B_{\text{фі}}$ – фактична вартість укладеної угоди за i -ю закупівлею.

Так, відносна економія бюджетних коштів для потреб оборони загалом для країни за 2016 р. була незначна і склала всього 3,3% (таблиця 2). Найбільшу ефективність мали публічні закупівлі для потреб Державної прикордонної служби – 10,1%, Запорізької місцевої ради – 9,1%, Національної поліції України – 8,4%. Водночас слід констатувати, що найбільш масштабні закупівлі, які проводили для потреб Міністерства оборони України мали найменшу ефективність – 0,7%.

Додатковим індикатором ефективності та ризикованості процедур публічних закупівель може бути показник результативності публічних торгів ($P_{\text{торг}}$), який розраховують за формулою (4):

$$P_{\text{торг}} = \left(1 - \frac{K_v}{K_o}\right) \quad (4),$$

де K_v – кількість відмінених процедур закупівлі;

K_o – кількість оголошених процедур закупівлі.

Сутність цього показника полягає в тому, що значна кількість відмінених процедур означає загрозу несвоєчасного постачання суб'єктів закупівельної діяльності необхідними товарами, роботами або послугами. Логіка оцінювання ефективності системи закупівель із використанням показника, представленого формулою (4), полягає у визначенні питомої ваги процедур, що були проведені результативно (не були відмінені). Відміна процедур закупівель через відсутність достатньої кількості учасників, якщо вона відбувається двічі з одного й того ж предмету закупівлі, є підставою для застосування переговорної процедури. Остання несе в собі більші корупційні ризики, оскільки вибір постачальника замовник здійснює суб'єктивно [2, с. 83].

Більш складний аналіз ефективності публічних закупівель у методичному плані здійснюють на мікрорівні, де економія бюджетних коштів не є єдиним критерієм успішності укладеної угоди. На нашу думку, ефективність укладеної угоди слід оцінювати за двома критеріями:

- економія бюджетних розрахована на основі порівняння початкових і кінцевих цін контрактів;
- урахування якості закупленої продукції (отриманих робіт, послуг), що надалі проявляється відповідно до функціональних характеристик і споживчих властивостей, в економії витрат на експлуатацію, технічне обслуговування, ремонт та утилізацію збільшенні терміну корисного використання, екологічності й ергономічності продукції тощо.

Крім того, важливим напрямом аналізу є оцінка ризику здійсненої угоди, що проявляється в дотриманні чинного законодавства, дисципліні дотримання умов контракту, обґрунтованості визначення початкової ціни, дотримання термінів виконання контракту, соціальної значущості контракту.

Висновки. Отже, запропонована методика аналізу публічних закупівель дає змогу комплексно підійти до проблеми оцінки ефективності використання бюджетних коштів. Наведені етапи аналізу та система аналітичних показників для системи закупівель загалом та окремих угод створюють методологічне підґрунтя для отримання повної характеристики динаміки та структури публічних закупівель за різними ознаками, визначення основних напрямів удосконалення процедур публічних торгів і виявлення резервів економії бюджетних коштів. Одним з актуальних напрямів подальших наукових досліджень є розроблення методики оцінки ризику здійсненої угоди, які базуються не тільки на кількісних показниках, але й на якісних параметрах, що об'єднують правові, соціальні й економічні характеристики.

Література:

1. Багуева Д. И. Оценка эффективности региональной системы государственной закупочной деятельности / Д. И. Багуева // Российское предпринимательство. – 2013. – № 16 (238). – С. 71–80.
2. Голованенко М. В. Ефективність державної закупівельної логістики в умовах запровадження системи «Прозоро» / М. В. Голованенко // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2016. – Вип. 2. – С. 79–87.
3. Закон України «Про публічні закупівлі» від 25 грудня 2015 р. № 922-VIII // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2016, № 9, ст. 89 [із змінами та доповненнями] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/922-19/page>.
4. Звіт сфери публічних закупівель за 2016 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://drive.google.com/file/d/0B1r18JVOiF0OaGViSzA3MWh>.
5. Здійснення державних закупівель в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/fin/zakup>.
6. Крищенко О. О. Теоретичні підходи до визначення поняття «державні закупівлі» / О. О. Крищенко // Вісник Академії митної служби України. – 2014. – № 1. – С. 25–29.
7. Мартинович Д. Є. Аналіз ефективності публічних закупівель як інструменту державної допомоги / Д. Є. Мартинович // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 18. – С. 70–76.
8. Міняйло В. П. До питання оцінки ефективності державних закупівель / В. П. Міняйло // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2010 – № 7 (25). Ч. 2 – С. 305–313.
9. Морозов В. В. Основи закупівель товарів, робіт та послуг в проектах: тендерні процедури та контракти / В. В. Морозов. – Київ : Таксон, 2003. – 744 с.
10. Новаковець В. М. Фінансово-правовий механізм регулювання державних закупівель: дис. ... канд. юрид. наук : спец.12.00.07 – адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право / В. М. Новаковець; Національна академія внутрішніх справ. – К., 2012. – 252 с.
11. Петруненко Я. В. Господарсько-правові основи державних закупівель в Україні : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04 – господарське право; господарсько-процесуальне право / Я. В. Петруненко ; НУ «Одеська юридична академія». – Одеса, 2013. – 215 с.
12. Пінькас Г. І. Система ефективного державного фінансового контролю і координації у сфері державних закупівель / Г. І. Пінькас // Актуальні проблеми економіки. – № 2 (92). – 2009. – С. 57–69.
13. Прядко В. В. Система державних закупівель: фінансовий аспект [Електронний ресурс] / В. В. Прядко, К. Є. Крищенко // Ефективна економіка. – 2013. – № 5. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka>.
14. Смиричинський В. Аналіз, контроль і аудит процедур державних закупівель / В. Смиричинський // Державні закупівлі України. – 2007. – № 9. – С. 28–32.
15. Сошніков А. О. Теоретичні засади здійснення публічних закупівель / А. О. Сошніков // Часопис Київського університету права. – 2015. – № 3. – С. 221–226.
16. Фалко Ю. В. Удосконалення управління системою державних закупівель в умовах модернізації економіки України / Ю. В. Фалко // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2012. – Вип. 3. – С. 136–142.

Отримано: 05 грудня 2017 р.

Прорецензовано: 12 грудня 2017 р.

Прийнято до друку: 20 грудня 2017 р.

e-mail: irarevak@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-7(35)-72-76

Revak I. Strategic directions of strengthening financial security of Ukraine. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, грудень 2017. № 7(35). С. 72–76.

УДК 336.132

JEL-класифікація: E5, G23

Iryna Revak,

Habilitation Degree (Dr. Sc.) in Economics, Associate Professor, Temporarily performing obligations of the Dean of the Faculty of Management and Economic Security, Lviv State University of Internal Affairs

STRATEGIC DIRECTIONS OF STRENGTHENING FINANCIAL SECURITY OF UKRAINE

Scientific and applied tools for macrofinancial stabilization and the formation of preconditions for the restoration of the banking system, maintaining exchange rate stability, harmonizing the development of the domestic financial market and ensuring transparency of public finances are systemized; directions of debt, fiscal, exchange rate and monetary policy reform are grounded; structure of the mechanism of management of innovative modernization of the economy is given; priority areas for activation of the non-banking financial sector are formulated; strategic guidelines for strengthening Ukraine's financial security are defined; the need for the development and adoption of a number of important legal and regulatory documents on the improvement of the public finance management system is grounded.

Key words: financial security, financial system, public debt, banking system, fiscal-tax sphere, currency exchange rate policy, non-bank financial sector.

Ревак Ірина Олександрівна,

*доктор економічних наук, доцент, в.о. декана факультету управління та економічної безпеки,
Львівський державний університет внутрішніх справ*

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

У статті систематизовано науково-прикладний інструментарій забезпечення макрофінансової стабілізації та формування передумов для відновлення банківської системи, підтримання курсової стабільності, гармонізації розвитку вітчизняного фінансового ринку та забезпечення прозорості публічних фінансів; обґрунтовано напрями реформування боргової, бюджетно-податкової, валютно-курсної, монетарної політики; окреслено структуру механізму управління інноваційною модернізацією економіки; сформульовано пріоритетні напрями активізації небанківського фінансового сектору; визначено стратегічні орієнтири зміцнення фінансової безпеки України; обґрунтовано необхідність розробки та прийняття низки важливих нормативно-правових документів із питань удосконалення системи управління державними фінансами.

Ключові слова: фінансова безпека, фінансова система, державний борг, банківська система, бюджетно-податкова сфера, валютно-курсва політика, небанківський фінансовий сектор.

Ревак Ирина Александровна,

*доктор экономических наук, доцент, и.о. декана факультета управления и экономической безопасности,
Львовский государственный университет внутренних дел*

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ УКРЕПЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

Систематизирован научно-прикладной инструментарий обеспечения макрофинансовой стабилизации и формирования предпосылок для восстановления банковской системы, поддержки курсовой стабильности, гармонизации развития отечественного финансового рынка и обеспечения прозрачности публичных финансов; обоснованы направления реформирования долговой, бюджетно-налоговой, валютно-курсной, монетарной политики; очерчена структура механизма управления инновационной модернизацией экономики; сформулированы приоритетные направления активизации небанковского финансового сектора; определены стратегические ориентиры укрепления финансовой безопасности Украины; обоснована необходимость разработки и принятия ряда важных нормативно-правовых документов по вопросам совершенствования системы управления государственными финансами.

Ключевые слова: финансовая безопасность, финансовая система, государственный долг, банковская система, бюджетно-налоговая сфера, валютно-курсная политика, небанковский финансовый сектор.

Issue of the problem. The problem of protecting national interests, in particular in the financial sphere becomes very actual under modern conditions of the intensification of the processes of financial globalization and the weakening of state regulation and control. Financial security of the state is the most important priority of the state's economic policy, and the formation of the economy of an innovative type depends on the stability of the domestic economic system, its investment attractiveness and competitiveness. Protection of the national

monetary unit from external fluctuations, ensuring stability of interest rates, increasing capitalization of the stock and insurance markets, and rational fiscal regulation of the economy are those initial postulates that guarantee a high level of financial security in the country.

The analysis of research and studies. The famous home scientists O. Baranovskyy, I. Bitko, Z. Varnaliy, O. Vlasiuk, T. Vasylytsiv, M. Yermoshenko, Y. Zhalilo, V. Muntiian, O. Pidkhomnyy, A. Sukhorukov, M. Fleychuk, V. Shlemko and many others researched current theoretical and scientific-applied problems of financial security. However, there are still urgent questions, which strategic guidelines for strengthening financial security in the context of the reform of the domestic financial system should be, being the most significant since the proclamation of Ukraine's independence, and taking into consideration the hybrid war.

The purpose and the tasks of the article. The purpose of the article is to identify strategic directions for further reforming the debt, fiscal and tax, banking, exchange rate policy in order to strengthen Ukraine's financial security. The achievement of the stated purpose included the following tasks: systematization of scientific and applied tools for ensuring macroeconomic stabilization in the financial sector; to ground strategic priorities of strengthening of financial security of the state taking into account its components.

Main body and the results of the investigation. Financial security is the fundamental basis of a cost-effective state, which is responsible for long-term policy of financial stabilization and economic growth. According to experts' forecasts, Ukraine's development over the next decade will be taking place in extremely complex international relations and in conditions of fierce competition in financial markets. The necessity to consolidate economic and financial interests at both macro and micro levels is an indispensable condition for further reform of the financial sector and ensuring balanced development of the national economy as a whole. Bearing in mind this aim it is necessary to outline key areas for implementing financial policy and identify strategic priorities for strengthening Ukraine's financial security.

Accumulated problems in the field of debt policy give grounds to consider debt security to be the most important in comparison with other types of financial security. In our opinion, the main directions of strengthening of debt security include:

- determination of the optimal ratio between external and internal debt, its structure, cost, sources of repayment, which would correspond to the current economic situation and strategic interests of Ukraine; normative and legal definition of the list of indicators of debt security and their limit values; approbation of the IMF methodology of debt security assessment, implementation of stress testing;
- introduction of restrictions on crediting a deficit of the state budget by domestic banks by gradually establishing an additional mandatory ratio of government debt securities to the total assets;
- intensification of the domestic borrowing market through the expansion of the list of financial instruments, including government debt securities with ensuring their liquidity; a decrease in the cost of government borrowings while the development of market infrastructure; attraction of non-resident investors to the purchase of government securities;
- reduction of the volume of external debt with simultaneous diversification of borrowing currencies; the normative fixing of the ratio of public debt to the GDP ratio acceptable for Ukraine. The government has set a ceiling on government debt at a level not exceeding: 62% of GDP by the end of 2018, 58% of GDP by the end of 2019, 55% of GDP by the end of 2020 [1];
- compliance with the appropriate level of gold and foreign exchange reserves, which provides the current solvency of the state; to increase the credit and investment potential of the financial system of Ukraine, to ensure compliance of the domestic legal framework regulating the circulation of securities to the International Organization of Securities Commissions.

The adoption of the Law of Ukraine «On the State Debt of Ukraine» is still relevant, the implementation of which will facilitate the solving of such tasks as: improvement of mechanisms for state borrowing and repayment of state debt, provision of state guarantees taking into account risks; ensuring transparency and predictability for all economic agents in the management of public debt, establishing a public debt management and risk management infrastructure; promotion of the development of the government securities market; the introduction of a balanced mechanism for differentiating powers of government structures for the management of public debt [2, 200].

Strengthening the security of the banking sector will be facilitated by taking measures to increase long-term deposits of individuals and legal entities in domestic banks. Strategic priorities for the development of the banking system are:

- gradual reduction of the share of foreign capital in the authorized capital of banks to a safe level – below 40% [3]; the implementation of an additional standard for each foreign country at the level of 10% of the total equity capital of the Ukrainian banking system, which will speed up the output of foreign structures from the Ukrainian banking market; restrictions on the sale of government securities – government bonds and certificates of the NBU – to commercial banks with the simultaneous activation of lending to the corporate sector, thus stimulating the development of branches of the national economy;

– introduction of successful European practices of corporate governance in state banks, which will enable the reform of the state banking sector as part of the implementation of the Integrated Financial Sector Development Program of Ukraine until 2020 [4]; stimulation by the NBU of additional capitalization of banks by their shareholders with the simultaneous abandonment of the current limitations of capital movements in terms of dividend payment abroad and the completion of the procedure for improving the banking system by withdrawing troubled banks from the market, in particular banks that do not adhere to the plans for recapitalization [5, 318];

– involvement of private savings into the banking system by means of their transformation into investment with the help of financial market instruments. In order to achieve this it is necessary to pursue an effective policy of increasing confidence in banking and other financial and credit institutions and intermediaries; the key role in such a model should belong to the state as a guarantor that regulates the activities of all actors and at the same time acts as a body for the redistribution of financial resources in the socially important areas of the national economy;

– to expand the functions and powers of the Deposit Guarantee Fund, increase the state guaranteed amount of compensation up to UAH 500 thousand, and subsequently guarantee the return of all (regardless of the amount) deposits; to strengthen control over payment discipline and fulfilment of the obligations of banks to clients, in particular, on term deposits;

– develop mechanisms for restructuring debt of individuals to banks, for example, due to a change in the currency execution obligations and the cancellation of part of the debt that arose due to the devaluation of the national currency; to ensure minimization of losses of the creditor at the expense of refinancing of NBU crediting banks on preferential terms; use loan reserves in proportion to repayment of the restructured loan and introduce sales of foreign currency NBU to the lending bank at the preferential rate at which the restructuring is carried out.

The budget reform program should be aimed at consolidating the budget by smoothing structural imbalances between revenues and expenditures, reducing the absolute and relative indicators of government spending on maintaining the bureaucracy, curtailing social programs in certain areas, reducing subsidies, streamlining public procurement, strengthening financial control and fight against corruption [6, 119].

Strategic steps to further reform fiscal policy and strengthen financial security of the state should include:

– modernization of tax administration, which involves reducing taxpayers' expenses and launching an e-taxpayer cabinet with the following extension of access to the services of the State fiscal service of Ukraine; combining reporting on personal income tax and a single social contribution, introducing a tax on capital employed instead of corporate profit tax; introduction of a single account for payment of tax and customs payments;

– the development of transfer pricing in the framework of the implementation of the Minimum Standard of the BEPS Action Plan [7], which will help to prevent the tax base from being blurred and the profits overseen. Starting from January 1, 2017, Ukraine joined the OECD Enhanced Cooperation Program, which involves the mandatory implementation of 4 out of 15 points: increasing the effectiveness of counteracting harmful tax practices, taking into account the principle of transparency; preventing the granting of benefits mentioned in the agreements on avoidance of double taxation, under unreasonable circumstances; the introduction of country-by-country reporting (CbC) three-tiered transfer pricing documentation format; increasing the effectiveness of disputes settlement mechanisms;

– development of methodological approaches to medium-term budget planning in accordance with the project of the main directions of the budget policy for 2018-2020, which will allow taxpayers to formulate business plans taking into account the projected tax policy, budget managers to rationally plan the distribution of budget funds, economic actors to substantiate long-term investment decisions and to strengthen fiscal discipline [8, 547].

Electronic declaration, use of electronic digital signature, introduction of electronic document circulation, data protection, counteraction to hacker attacks in hybrid warfare shift the emphasis in the direction of strengthening the information security of state and local financial authorities. Automation and optimization of functional processes together with simultaneous introduction of an effective model of public finance management, ensuring budget consolidation, integrating the ProZorro system with the E-data portal and electronic payment system, as well as other innovations contribute to increasing the efficiency of public procurement, reducing public expenditures, harmonizing planned and actual indicators using budget funds, ensuring transparency of public administration.

Home experts have recognized that transparency of public finances, control over the efficiency of their distribution are the determining criteria for the success of the reform process of the domestic economy. Minimization of the share of intergovernmental transfers, direct income from local budgets, achieving the indicator of direct revenues to local budgets at a level not less than 50% of the consolidated budget will contribute to the decentralization of public funds management.

In our opinion the implementation of the progressive European experience of inclusive development with a view to humanize the fiscal system should become an important institutional innovation. The success of the state economic policy on decentralization depends on the nature of the strategic priorities and tasks identified by

the plans of the country's or region's socio-economic development and taking into account external challenges. Organizational mechanism for management of innovative modernization of the economy should include: development and substantiation of the concept of implementation of the network of innovative cooperation, consisting of innovative centres of economic management of the region and specialized centres of expertise; selection and systematization of inclusive development tools; structural-logical scheme of realization of the mechanism of management of innovative modernization of the region's economy, reflecting the order of interaction of the main components of the management system, which realizes the achievement of harmonization of interests of the subjects of the regional innovation system with respect to the development of the core of the innovation industry at the institutional level; clarification of strategic guidelines for innovative modernization of the economy aimed at improving the quality of the inclusive development management process at the regional level within the framework of decentralization policy implementation.

Providing exchange rate stability and improving the effectiveness of the exchange rate policy in Ukraine will provide the following concrete actions: to clearly delineate the powers of the NBU and the Government on currency regulation and currency control at the legislative level; to introduce a currency policy to balance the real demand for foreign currency with its offer maintaining the stability and liquidity of the national currency; to provide effective state control over the implementation of foreign exchange operations; to intensify penalties for late arrival of currency to Ukraine as a result of export transactions by exporting enterprises; use of the norm of obligatory reserve of funds attracted by banks as an adequate alternative to NBU operations in the open market; such a step will reduce the interest expenses of the state by issuing deposit certificates of the NBU; the growth of the inflow of foreign currency to exporting companies through the mechanism of automatic refund of VAT, the implementation of agreements on increasing the size of EU quotas for Ukrainian exports and removing artificially created transit obstacles on the way of Ukrainian goods to CIS countries through the territory of the Russian Federation; the reduction of the term for the return of foreign exchange earnings of exporters at the first stage from 120 to 60 days, in the future up to 30 days, the strengthening of penalties for late arrival of currency to Ukraine [9]; adopting a modern system of legal framework for foreign exchange derivatives that will enable to more actively use the existing currency market instruments in Ukraine (swaps, futures and forward contracts) and stimulates the development of its full-fledged infrastructure.

The current issue is the adoption of a draft law «On Foreign Currency» developed by the NBU to replace the Decree «On the System of Currency Regulation and Currency Control» adopted in February 1993, which will enable market participants (importers, exporters, foreign investors, physical persons individuals) to formulate a currency strategy within the framework of clear long-term rules [10].

In accordance with to the Law of Ukraine «On the National Bank of Ukraine», one of the priorities of monetary policy in Ukraine is the achievement and support of the price stability in the state. In order to achieve this the NBU will, in the coming years, proceed from the need to promote a gradual reduction of inflation, with the aim of achieving the medium-term inflation target of 5% with an allowable range of ± 1 percentage points at the end of 2019. These target inflation rates by 2020 cannot be changed, and in the future, under conditions of gradual economic growth, they can only be revised downwards [11].

The priority directions of activation of the non-banking financial sector include: the specialization of investment companies in specific segments of the financial market or the national economy, attraction of household savings through joint investment institutions or investment of financial resources in government securities (government bonds, treasury bonds), access to foreign capital markets, introduction of the practice of insurance of liability of investment managers, periodic checks of personnel reliability using a polygraph, etc.; the introduction of cumulative types of insurance, in particular the expansion of the life insurance segment, the introduction of actuarial revision practices taking into account the intensity of the growth of potential risks; periodic insurance companies inspection on early bankruptcy to identify signs of financial insolvency; reduction of volumes of risk insurance in insurance portfolios; formation of a unified database of persons who committed insurance crimes with free access of regulators of the insurance market and the public, etc.; guaranteeing effective protection of property interests of insurers by introduction of a mandatory state insurance supervision institution; promotion of the development of institutes of effective self-regulation of the insurance sector; the introduction of mandatory financial monitoring of bills of exchange due to the lack of a single state register of bills, which complicates the proper control of their issue and circulation, and makes it possible for a bill to take one of the first places among financial instruments used in money laundering schemes.

Conclusions. Summarizing the strategic guidelines for strengthening Ukraine's financial security, we emphasize the need:

1. To approve the Strategy of financial security of the state by the Verkhovna Rada of Ukraine, which will determine the political and economic course of activity of financial institutions of state power, investment, financial and credit, banking institutions, aimed at ensuring financial stability and economic growth.
2. To activate the policy of management of the state debt of Ukraine, which provides the minimization of risks of state and corporate borrowings by balancing the structure of state and corporate debt depending on the

types of currencies, interest rates and terms of debt repayment; introduce brutal control over the targeted use of funds received from international financial institutions; shift emphasis on increasing domestic sources of funding, stimulate the population of Ukraine to transform unorganized savings into investment resources.

3. Develop and adopt a Banking Code in order to bring current banking legislation in line with EU norms, rules and requirements, which will include relevant articles on the security of the money market. Such an institutional step will make it possible to strengthen the stability of the Ukrainian banking system, provide better predictability, and make the interests of all participants more secure.

4. To implement measures to increase the competitiveness of the national stock and insurance market, to promote the level of protection of interests of consumers of insurance services and all participants in the securities market. Ensure the implementation of pension reform, in particular regarding the development and intensification of the processes of formation of non-state pension funds and the system of personal pension accumulation.

5. Home banks should have a more flexible interest rate policy in order to attract clients' funds in the national currency, and the National Bank of Ukraine should facilitate the accumulation of foreign exchange reserves.

6. To develop and implement an effective system of financial control that involves the collection and analytical processing of information, analysis of primary threats, continuous monitoring of financial security indicators, forecasting conditions and implementation of specific measures to maintain an adequate level of financial security of the state.

The literature:

1. On Approval of the Draft of Key Directions of Budget Policy for 2018-2020. The Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine June 14, 2017 № 411-p [Electronic resource]. – Mode of access : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/411-2017-%D1%80>.

2. System of economic security of the state / Under the editorship of Sukhorukov A. I. / National Institute for International Security Problems under the National Security and Defense Council of Ukraine. – K. : Publishing House «Stylos», 2009. – 685 p.

3. Order of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine «On Approval of Methodological Recommendations for Calculating the Level of Economic Security of Ukraine» October 29, 2013 № 1277 [Electronic resource]. – Mode of access : http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.

4. Complex program of development of the financial sector of Ukraine till 2020 [Electronic resource]. – Mode of access : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43352266>.

5. Analytical report to the Annual Speech of the President of Ukraine to the Verkhovna Rada of Ukraine «On the Internal and External Situation of Ukraine in 2016». – K. : National Institute for Strategic Studies, 2016. – 688 p.

6. Conceptual basis for the formation of financial and economic security: collective monography / Under the editorship of Doctor of economic sciences, professor Shkarleta S.M.; Ministry of Education and Science of Ukraine; Chernihiv National Technical University – Nizhyn : Private enterprise Lukianenko V.V. ТПК «Orchid», 2015. – 440 p.

7. Proposals to the question of the impact of the policy of state borrowing and tax policy on the state of the monetary sphere of Ukraine and the relevant recommendations of the Cabinet of Ministers of Ukraine [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/propozytsii-55d6d.pdf>.

8. Analytical report to the Annual Speech of the President of Ukraine to the Verkhovna Rada of Ukraine «On the Internal and External Situation of Ukraine in 2017». – K. : National Institute for Strategic Studies, 2017. – 928 p.

9. Key risks of exchange rate stability in Ukraine and directions for their minimization in the context of hybrid warfare [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/val_kurs-b26c6.pdf.

10. The main directions of activation of corporate lending in Ukraine in the context of post-crisis restoration of the banking system [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/korp_kred-54d71.pdf.

11. Characteristics of goals and actual tasks of monetary policy [Electronic resource]. – Mode of access : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=85374&cat_id=85371.

**ОБЛІК,
АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

Отримано: 12 грудня 2017 р.

Прорецензовано: 19 грудня 2017 р.

Прийнято до друку: 24 грудня 2017 р.

e-mail: o.r.antonjuk@nuwm.edu.ua

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-7(35)-78-83

Антонюк О. Р. Внутрішньофірмовий контроль якості надання аудиторських послуг. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. Острог: Вид-во НаУОА, грудень 2017. № 7(35). С. 78–83.

УДК: 657.6

JEL-класифікація: M

Антонюк Олена Ростиславівна,

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту,
Національний університет водного господарства та природокористування

ВНУТРІШНЬОФІРМОВИЙ КОНТРОЛЬ ЯКОСТІ НАДАННЯ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ

У статті розглянуто теоретичні та практичні положення здійснення внутрішньофірмового контролю якості надання аудиторських послуг з акцентом на аудиторські послуги, відмінні від аудиту та завдань із надання впевненості. Визначено коло проблемних питань забезпечення якості аудиторських послуг та шляхи їх реалізації на практиці в діяльності аудиторських фірм (аудиторів) України.

Ключові слова: аудиторські послуги, контроль якості аудиту, внутрішньофірмовий стандарт, аудит, аудиторська діяльність, стандарти аудиту.

Антонюк Елена Ростиславовна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры учёта и аудита,
Национальный университет водного хозяйства и природопользования

ВНУТРЕННИЙ ФИРМЕННЫЙ КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА АУДИТОРСКИХ УСЛУГ

В статье рассматриваются теоретические и практические положения осуществления внутрифирменного контроля качества оказания аудиторских услуг с акцентом на аудиторские услуги, которые отличаются от аудита и заданий предоставления уверенности. Определён круг проблемных вопросов относительно качества аудиторских услуг и пути их реализации в практике деятельности аудиторов Украины.

Ключевые слова: аудиторские услуги, контроль качества аудита, внутреннефирменный стандарт, аудит, аудиторская деятельность, стандарты аудита.

Olena Antoniuk,

Ph.D. in economics National University of Water and Environmental Engineering

INTERNAL QUALITY CONTROL OF AUDIT SERVICES

The article considers theoretical and practical ways of the implementation of internal quality control in the rendering of non-auditing services, which differ from auditing. The problematic issues regarding the quality of audit services and the ways of their solution in the practice of Ukrainian auditors where outlined.

Key words: auditing services, audit quality control, internal standards, audit, auditing activity, audit standards.

Постановка проблеми. Аудиторські послуги розглядають, як результат аудиторської діяльності з виконання завдання з вираженням різного ступеня впевненості, що мають на меті підтвердження достовірності фінансової звітності або виконання мети замовлення з аудиторської послуги. Розвиток економіки України, необхідність формування якісної облікової й управлінської інформації для зацікавлених користувачів висувають головну вимогу до аудиторської діяльності – забезпечення якості аудиторських послуг як передумова конкурентоспроможності суб'єктів аудиторської діяльності. Продукція (послуги) повинна бути спроможна задовольняти потреби, в іншому випадку вони позбавлені якості. Якість – це сукупність характеристик продукції або послуги, які надають їм можливість задовольняти обумовлені або передбачувані потреби. Такий філософський погляд на категорію якості дозволяє використовувати основні загальні закономірності і положення в різних галузях і сферах діяльності, зокрема в аудиторській. Керівник аудиторської фірми зобов'язаний створити відповідне середовище контролю якості аудиторських послуг: підхід керівництва до питань контролю; політику і методи керівництва на фірмі; організаційна структура; внутрішня система комунікацій між персоналом; внутрішня культура на фірмі; внутрішньофірмові професійні стандарти; положення про структурні підрозділи; посадові інструкції; кадрова політика; компетентність персоналу, який здійснює контроль; система заохочення підвищення якості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні робота зі створення внутрішньофірмових стандартів у частині аудиторських послуг, відмінних від аудиту та завдань із надання впевненості тільки

започатковується, або відсутня щодо сегменту «інших аудиторських послуг». У складі Міжнародних стандартів аудиту є лише МСКЯ 1 «Контроль якості для фірм, що виконують аудити та огляди фінансової звітності, а також інші завдання з надання впевненості і супутні послуги» [1]. Аналіз вітчизняних публікацій свідчить, що цю проблему досить обмежено висвітлюють як науковці, так і практики, а нестача методичних рекомендацій із боку професійних організацій ускладнює цю роботу.

На думку Л. Г. Церетелі та В. Н. Новосолової, «організація зовнішнього контролю, безумовно, підвищить відповідальність аудиторів. Проте це не забезпечить відповідну якість аудиторських послуг» [2]. Автори вважають, що дієвим засобом підвищення якості є внутрішній контроль за допомогою стандартизації усередині аудиторської фірми [2, с. 22]. Віддаючи належне і практичним аспектам реалізації програм виконання конкретних аудиторських послуг, важливими є практичні аспекти виконання конкретних процедур із забезпечення контролю якості. Так, О. Е. Лубенченко пропонує застосовувати символи комфорту [3, с. 133]. Символи комфорту, на думку дослідника, – це інструмент, що забезпечує контроль за якістю аудиторських послуг, який автор пропонує забезпечити на двох рівнях: на оперативному, тобто контрольні заходи, що застосовуються керівництвом безпосередньо під час перевірки, на тактичному якісному рівні, що опосередковано забезпечує репутацію аудиторської фірми. Закордонні науковці також віддають належне проблемі якості аудиторських послуг, що простежується в працях Lisa De Simone, Matthew S. Ege and Bridget Stomberg, Randal J. Elder, Suzanne Lowensohn and Jacqueline L. Reck [4; 5].

Орієнтуючись на відповідність витрат і результатів, багато практикуючих аудиторів намагаються обмежити свої дії виконанням вимог міжнародних стандартів аудиту. Водночас орієнтація відбувається на вимоги законодавства щодо зовнішнього контролю якості аудиторських послуг, який в Україні активно провадиться щодо аудиту фінансової звітності. Тому аудитори обмежуються набором дій під час виконання аудиторських послуг, що містять у собі процедури аудиту, визначені МСА 500 «Аудиторські докази» [1]. Однак багато дослідників аудиту відзначають необхідність застосування методів різних наук під час надання аудиторських послуг, особливо супутніх послуг.

Одна з важливих проблем – це брак стандартів аудиторської діяльності в частині інших аудиторських послуг, рішення якої ми бачимо через розширення її стандартизації. Засновники теорії аудиту, зокрема Р. Монтгомері писав: «Розробники стандартів намагалися не відстати від бурхливого зросту попиту на послуги... Ці стандарти допомагають знайти вихід із цілого ряду нетипових ситуацій, а отже при виконанні ряду завдань, не пов'язаних безпосередньо з аудитом» [6, с. 45].

Мета статті полягає у встановленні умов забезпечення якості надання аудиторських послуг та організації системи контролю на рівні аудиторської фірми на базі внутрішньофірмової стандартизації в частині супутніх та інших аудиторських послуг.

Виклад основного матеріалу. Важливими є внутрішньофірмові стандарти виконання аудиторських послуг, які розробляють для внутрішньої регламентації, метою яких є встановлення єдиного внутрішньофірмового порядку контролю виконання аудиторської послуги. Більшість науковців і практиків аудиту за змістовим призначенням стандарти поділяють на етичні та технічні. Етичні впроваджуються для дотримання кодексу професійної етики, технічні – для вдосконалення організації та здійснення саме процесу надання аудиторських послуг. Важливу роль відіграють технічні стандарти, адже саме вони впливають на якість послуг, коли їх змістове навантаження передбачає визначення предмету послуги, посилення на законодавчу базу, послідовність конкретних дій із надання послуг, зразки документів. У зв'язку з цим технічні стандарти можна поділити на декілька рівнів.

Внутрішньофірмові умови надання аудиторських послуг характеризуються цілями, завданнями та масштабами діяльності аудиторської фірми. На думку Н. А. Лосевої, внутрішньофірмові умови забезпечення якості аудиторських послуг визначають:

- 1) корпоративною етикою і дотриманням принципу незалежності діяльності;
- 2) організацією та структурою управління;
- 3) кадровим складом та професійною підготовкою спеціалістів;
- 4) умовами й оплатою праці співробітників;
- 5) розробкою та застосуванням у практичній діяльності внутрішньофірмових стандартів діяльності [7].

Внутрішньофірмові умови створюють безпосередній вплив на реалізацію факторів, які формують якість аудиторських послуг. Внутрішньофірмові стандарти аудиторських послуг визначають організаційну та методологічну основу забезпечення якості аудиторських послуг, є базою для управління якістю аудиторських послуг. Розробка внутрішніх стандартів аудиторських послуг спрямована на вирішення актуальних аудиторських проблем, пов'язаних з організацією та методологією надання аудиторських послуг. Отже, умови забезпечення якості надають визначальний вплив на реалізацію тих конкретних факторів (теоретичного, методологічного й організаційного характеру), які безпосередньо змінюють властивості аудиторських послуг і створюють аудиторські послуги необхідної якості.

Л. Г. Церетелі та В. Н. Новосолова висловлюють ідею, що внутрішньофірмові стандарти мають бути індивідуальними, тобто враховувати особливості певної фірми, тому доцільно створення так званих

«зразків» або типових стандартів. Такий крок суттєво прискорив би впровадження стандартів на багатьох невеликих аудиторських фірмах (за умов опрацювання типових стандартів з урахуванням власних особливостей). Вищевказані автори поділяють стандарти на етичні та технічні. Етичні впроваджують для дотримання Кодексу професійної етики, а технічні – для вдосконалення організації та здійснення саме процесу надання аудиторських послуг. Технічні стандарти містять затвердження методики проведення аудиту, надання супутніх аудиту послуг і регулювання внутрішньофірмового документообігу [2, с. 23].

Розробка внутрішніх стандартів у частині аудиторських послуг, відмінних від аудиту та завдань із надання впевненості дозволить:

- 1) визначити загальний підхід до виконання вказаної послуги;
- 2) встановити питання методології (базові принципи здійснення, критерії виконання послуги, аудиторські процедури);
- 3) встановити питання організаційного та технічного характеру (визначити дії аудитора у процесі конкретної ситуації при виконанні замовлення, встановлює вимоги до складу, змісту та форми робочої документації, види підсумкової документації), забезпечить якість виконання послуги (рис. 1).



Рис. 1. Організація системи контролю якості аудиторських послуг (відмінних від аудиту)

Джерело: розроблено автором.

І. В. Федоренко та Г. І. Золотарева, посилаючись на дослідження науковців В. П. Суйца, Ю. А. Данилевського, В. І. Подольського, Н. Л. Баришнікова, А. Д. Шеремета, С. М. Бичкова, С. П. Суворова, уза-

гальнюють, що пакет внутрішніх стандартів аудиторської фірми повинен формуватись за їх рішенням, але повинен містити:

- стандарти, що містять загальні положення з аудиту;
- стандарти, що встановлюють порядок проведення аудиту;
- стандарти, що встановлюють порядок формування висновків аудитора;
- спеціалізовані стандарти, які стосуються перевірок специфічних галузей діяльності;
- стандарти, які встановлюють порядок надання супутніх послуг аудиту;
- стандарти з організації і підготовки кадрів [8, с. 249]. Автори вказують, що стандарти можуть мати власну структуру побудови, проте повинні містити такі розділи:
 - загальні положення, де відображають принципи, мету і необхідність розробки стандарту, об'єкт стандартизації, сфера його застосування взаємозв'язок з іншими стандартами;
 - сутність стандарту, де формується положення стандарту, наводяться методи здійснення поставлених завдань;
 - практичні додатки.

Ключовим під час розробки стандарту, на наше переконання, є визначення основної предметної галузі стандарту, що дозволяє більш повно зрозуміти їх призначення та роль в діяльності конкретної аудиторської фірми (аудитора). С. П. Суворова [9, с. 15–16] поділяє стандарти на дві групи: стандарти, що забезпечують аудит і функціональні стандарти, що забезпечують аудит регламентують питання організації аудиторської діяльності, взаємовідносин учасників процесу аудиту. Функціональні стандарти є технічними інструментами аудиту та забезпечують технологію його проведення (спеціалізовані та комплексні).

Окремі науковці класифікують стандарти за етапами виконання аудиторської перевірки: стандарти попередньої стадії аудиту, стандарти планування, стандарти проведення перевірки, стандарти заключної стадії аудиту. Практичні підходи до реалізації вищенаведених теоретичних положень наведено в таблицях 1, 2.

Таблиця 1

Перелік документів для забезпечення внутрішньофірмового контролю якості виконання супутніх та інших послуг аудиту

№ з/п	Назва документа	Примітки
Документи з прийняття замовлення з виконання певної аудиторської послуги		
1	Стандартна форма листів-замовлень від клієнтів і відповідей на них для різних видів аудиторських послуг.	Листи-замовлення (листи-зобов'язання) розробляють із урахуванням складу аудиторських послуг, що їх надає конкретна аудиторська фірма.
2	Стандартна форма договорів для різних аудиторських послуг.	1. Наявність умов договору щодо забезпечення незалежності та майнової відповідальності аудитора. 2. Наявність у договорах умов щодо надання інформації замовником. 3. Наявність умов визначення розміру винагороди відповідно до певних критеріїв. 4. Наявність у договорі переліку звітної документації, що надається аудитором клієнту в розрізі конкретної аудиторської послуги.
3	Попереднє тестування клієнта: стандартизовані тести, анкети.	1. Наявність пунктів, що дозволяють ідентифікувати факти порушення незалежності при виконанні аудиту та надані аудиторських одному клієнту. 2. Наявність пунктів з ідентифікації вимог очікувань клієнта щодо змісту завдань аудиту. 3. Наявність пунктів для ідентифікації дотримання принципу компетентності в рамках виконання одного замовлення.
Планування виконання аудиторської послуги		
1	Наявність плану (програми) виконання послуги.	Наявність відповідних програм на кожен вид аудиторських послуг.
Документування процесу надання аудиторських послуг		
1	Наявність затверджених на рівні аудиторської фірми та стандартизованих робочих документів з оформлення конкретної аудиторської послуги.	
2	Організаційні схеми з систематизації відповідної документації у постійних та поточних файлах.	
Оформлення результатів виконання послуги		
1	Наявність уніфікованих форм підсумкових документів (звітів, довідок, письмових консультацій) для різних видів аудиторських послуг.	
2	Наявність затверджених вимог до аналізу діяльності для різних аудиторських послуг.	

Таблиця 2

Практична реалізація принципу компетентності в частині надання супутніх та інших послуг аудиту у світлі внутрішньофірмового контролю якості

№ з/п	Назва документа
Документи з підтвердження рівня компетентності	
1	Наказ про призначення особи, що забезпечує рішення питань незалежності, об'єктивності.
2	Положення, що встановлює освітній ценз і мінімальний досвід роботи потенційних співробітників на першому етапі роботи.
3	Документи про результати оцінки рівня кваліфікації нових співробітників.
4	Внутрішні правила і вимоги до незалежності аудиторів у розрізі супутніх та інших послуг аудиту.
5	Перелік клієнтів аудиторської фірми, яких стосуються правила незалежності під час виконання супутніх та інших послуг аудиту.
Документи з підтвердження підтримання та вдосконалення рівня компетентності	
1	Наказ, розпорядження про дотримання принципів етики та методики під час виконання супутніх та інших послуг аудиту.
2	Результати моніторингу, що стосуються дотримання політики і процедур щодо незалежності й інших принципів під час виконання супутніх та інших аудиторських послуг.
3	Наказ, розпорядження про призначення співробітника, відповідального за проведення професійного навчання.
4	Вимоги до постійного підвищення кваліфікації співробітників, які не мають сертифіката аудитора.
5	Журнал обліку постійного підвищення кваліфікації співробітників аудиторської фірми.

Існує декілька підходів до організації контролю якості аудиторських послуг. Поряд із формуванням загальних вимог до якості аудиторських послуг на основі чинників і факторів їх забезпечення одним із підходів є процесний підхід, який підтримують В. П. Бондар і Ю. В. Бондар [10].

Висновки. Наша думка щодо стандартизації полягає в тому, що внутрішньофірмові стандарти мають бути індивідуальними і враховувати особливості конкретної фірми. Залежно від складу послуг, що їх надають аудиторі, кожна аудиторська фірма може визначити склад стандартів індивідуально. Водночас зрозуміло, що наявність типових стандартів суттєво покращує роботу з впровадження стандартів, особливо на невеликих аудиторських фірмах. Опрацювання типових стандартів на основі власних особливостей діяльності дозволить оптимізувати змістові та часові характеристики процесу стандартизації аудиторських послуг. У будь-якому випадку для розробки власних стандартів аудитору потрібно визначити, які саме стандарти слід розробляти, а також ступінь деталізації цих стандартів.

Отже, розробка нормативних документів як зовнішнього, так і внутрішнього рівня має враховувати специфіку та склад аудиторських послуг суб'єкта аудиторської діяльності, а також власне організаційно-правову форму (аудиторська фірма, аудитор – суб'єкт аудиторської діяльності), чисельність співробітників та інші організаційно-правові характеристики. «Положення з контролю якості» аудиторських послуг, як внутрішньофірмовий документ може використовуватись на практиці без змін, або може бути легко адаптованим до умов діяльності аудитора-підприємця. Тому серед організаційних принципів, які ми виділяємо є принципи «адаптування» та принцип «гнучкості». Принцип «адаптування» означає, що стандартне «Положення з контролю якості» може бути успішно адаптовано до умов діяльності конкретного суб'єкта аудиторської діяльності, а під принципом «гнучкості» ми вважаємо можливість коригування положень контролю якості за умов дотримання базових принципів і концепції контролю якості аудиторських послуг загалом. Відповідно, розробляючи такий документ, слід намагатися максимально формалізувати політику та процедури контролю якості для полегшення їх практичного застосування (розробити стандартні таблиці, зразки програм, звітів та інших документів, необхідних для функціонування системи контролю якості).

Література:

1. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [Електронний ресурс]. – [Видання 2015 р.]. – Київ : Міжнародна федерація бухгалтерів, Аудиторська палата України, 2015. – Режим доступу : <http://www.apu.com.ua>.
2. Церетелі Л. Г. Актуальні питання якості аудиту та її зовнішнього контролю / Л. Г. Церетелі, В. Н. Новосолов // Аудитор України. – 2006. – № 10. – С. 20–27.
3. Лубенченко О. Е. Конкурентні переваги аудиторських фірм. Процедури з оцінки якості аудиторських послуг // Держава і регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2008. – № 2. – С. 130–134.
4. Internal Control Quality: The Role of Auditor-Provided Tax Services [Electronic resource] / Lisa De Simone, Matthew S. Ege and Bridget Stomberg. The Accounting Review. – Jul 2015. – Vol. 90, No. 4 (July 2015). – PP. 1469–1496. – Access mode : <http://aaajournals.org/loi/ajpt>.

5. Audit Firm Rotation, Auditor Specialization, and Audit Quality in the Municipal Audit Context [Electronic resource] / Randal J. Elder, Suzanne Lowensohn and Jacqueline L. Reck // Journal of Governmental & Nonprofit Accounting. – Dec 2015, Vol. 4, No. 1 (December 2015), – PP. 73– 100. – Access mode : <http://aaajournals.org/loi/ajpt>.
6. Аудит Монтгомери / Ф. Л. Дефлиз, Г. Р. Дженик, В. М. Рейлли, М. Б. Хирш ; пер. с англ., под ред. Я. В. Соколова. – Москва : Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 542 с.
7. Лосева Н. А. Факторы и условия обеспечения качества аудиторских услуг / Н. А. Лосева // Бухгалтерский учёт, статистика. – 2008. – № 3(40). – С. 354–358.
8. Федоренко И. В. Направления и проблемы стандартизации аудита / И. В. Федоренко, Г. И. Золотарёва // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 6. – С. 248–258.
9. Суворова С. П. Основы внутрифирменной стандартизации аудиторской деятельности : [учеб. пособие] / С. П. Суворова, Н. В. Парушина, Е. В. Галкина, А. М. Ковалёва. – Москва : ИД «Форум»: ИНФРА-М, 2007. – 336 с.
10. Бондар В. П. Якість в аудиті та деякі аспекти в управлінні якістю / В. П. Бондар, Ю. В. Бондар // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2015. – Вип. 1 (31).

Отримано: 17 грудня 2017 р.

Прорецензовано: 22 грудня 2017 р.

Прийнято до друку: 26 грудня 2017 р.

e-mail: afconsul.ua@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-7(35)-84-90

Герасимович А. І. Концепція обліково-аналітичного забезпечення фінансового інжинірингу в управлінні сучасним підприємством. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, грудень 2017. № 7(35). С. 84–90.

УДК 657.471

JEL-класифікація: M41, L66

Герасимович Інна Анатоліївна,

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

КОНЦЕПЦІЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО ІНЖИНІРИНГУ В УПРАВЛІННІ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Фінансовий інжиніринг, що виник і зарекомендував себе у світі з 80-х років ХХ століття, як один із економічних механізмів управління сучасним підприємством, є новим для України. Тому метою і завданням статті, враховуючи особливості формування ринкових відносин у нашій країні, є обґрунтування методичних засад обліково-аналітичного забезпечення цього нового механізму. Визначальним для цього є: в операційній діяльності – контроль бізнес-процесів, за «центрами відповідальності» а не статей затрат, які тільки їх узагальнюють; у фінансовій діяльності – не тільки фінансовий стан на звітну дату, а й бізнес-процеси формування певних «фінансових ситуацій» – ризиків, резервів, ліквідності, платоспроможності та інших. Указані методичні засади базуються на інтегрованих об'єктах управління, що формуються за допомогою механізмів і інструментів фінансового інжинірингу, невід'ємною складовою якого є механізми й інструменти бухгалтерського інжинірингу.

Ключові слова: операційна діяльність, фінансова діяльність, фінансовий інжиніринг, обліково-аналітичне забезпечення, управлінський облік, бухгалтерські і фінансові механізми, інструменти інжинірингу.

Герасимович Інна Анатольевна,

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры бухгалтерского учета ДВНЗ «КНЭУ имени Вадима Гетьмана»

КОНЦЕПЦИЯ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОГО ИНЖИНИРИНГА В УПРАВЛЕНИИ СОВРЕМЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Финансовый инжиниринг, возникший и зарекомендовавший себя в мире с 80-х годов ХХ века, как один из экономических механизмов управления современным предприятием, является новым для Украины. Поэтому целью и задачей статьи, учитывая особенности формирования рыночных отношений в нашей стране, является обоснование методических основ учетно-аналитического обеспечения этого нового механизма. Определяющим для этого есть: в операционной деятельности – контроль бизнес-процессов, а не статей затрат, которые только их обобщают; в финансовой деятельности – не только финансовое состояние на отчетную дату, но и процесс формирования финансовой ситуации (рисков, резервов, ликвидности, платежеспособности и т.д.). Указанные методические основы базируются на интегрированных объектах управления, которые формируются с помощью механизмов и инструментов финансового инжиниринга, где неотъемлемой их составляющей являются механизмы и инструменты бухгалтерского инжиниринга.

Ключевые слова: операционная деятельность, финансовая деятельность, финансовый инжиниринг, учетно-аналитическое обеспечение, управленческий учет, бухгалтерские и финансовые механизмы, инструменты инжиниринга.

Inna Herasymovych,

PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor at the Department of Finance,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

CONCEPT OF FINANCIAL ENGINEERING PROVISION WITH ACCOUNTING AND ANALYTICS IN TERMS OF A MODERN ENTERPRISE MANAGEMENT

Financial engineering emerged and established in the world since the 80's of the twentieth century, as one of the modern enterprise economic managing mechanisms, is still new for Ukraine. Therefore, the purpose and objectives of the article is to justify the methodical principles of accounting and analytical support for this new mechanism taking into account the peculiarities of the market relations development in our country. Key elements to this method lie in the operational activities – control of business processes, rather than articles of expenditure, which only summarize them; in financial activity – not only the financial condition due to the reporting date, but also the process of the financial situation development (risk of reserves, liquidity, solvency, etc.). The indicated methodological principles are based on integrated management objects which are formed by mechanisms and tools of financial engineering, an integral part of which are mechanisms and tools of accounting engineering.

Key words: operational activity, financial activity; financial engineering, accounting and analytical support, management accounting, accounting and financial mechanisms and engineering tools.

Постановка проблеми. Глобалізована сьогоднішня конкурентна економіка викликала необхідність у розробці нових економічних механізмів і інструментів в управлінні сучасним підприємством. До найбільш ефективних варто віднести фінансовий інжиніринг, що набув швидкого поширення у країнах ринкової економіки, завдяки побудові інформаційної бази для управління підприємством на підставі попроцесного планування, бюджетування, обліку, аналізу, контролю та регулювання бізнес-процесів. У зв'язку з цим обґрунтовано концептуальні засади обліково-аналітичного забезпечення без якого фінансовий інжиніринг, як і будь-який економічний механізм, неможливий.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науково-теоретичні та методичні основи фінансового інжинірингу (під яким розуміють сукупність як планових, облікових, так і фінансових інструментів) було висвітлено у працях зарубіжних і вітчизняних учених, серед яких Д. Харрінгтон, К. С. Еселінг, Харм Ван Німваген [7], Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер [8], В. В. Бочаров [2], В. І. Ткач [6], І. А. Бланк [1], В. М. Жук [3], О. М. Сохацька [5], Л. В. Попова [4], але практичні засади, у світлі сучасних економічних умов, у яких працюють українські підприємства, що постійно змінюються, вимагають подальших розробок і вдосконалення.

Мета і завдання дослідження полягають у формуванні методичних засад обліково-аналітичного забезпечення нового для українських підприємств економічного механізму, яким є фінансовий інжиніринг, у системі управління сучасним підприємством.

Виклад основного матеріалу. Інжиніринг бізнесу, який розглядають як взаємопов'язаний комплекс моделей, процедур і робіт, можна характеризувати як раціоналізацію бізнесу і його реінжиніринг. Фінансовий інжиніринг є більш окремим поняттям щодо інжинірингу і є інновацією в системі управління підприємством.

Український учений-фінансист І. А. Бланк дає, на нашу думку, найбільш близьке, до реальної практики, визначення поняття фінансового інжинірингу: «Фінансовий інжиніринг – це процес цілеспрямованої розробки нових фінансових інструментів або нових схем здійснення фінансових операцій» [1].

Бурхливий розвиток фінансової інженерії за останні півстоліття є наслідком дії ряду факторів, кожний із яких стимулював розвиток одного або декількох розділів фінансової інженерії. Ці фактори поділяють на дві групи: зовнішні і внутрішні.

До зовнішніх належать такі фактори, як різкі зміни цін, загальна глобалізація промисловості і фінансових ринків, податкові асиметрії, досягнення науки і техніки, досягнення фінансової теорії, зміни в регульовальному законодавстві, посилення конкуренції і зміни структури операційних витрат.

До внутрішніх факторів відносять: потреби в ліквідних коштах, нездатність до ризику керуючих і власників компаній, не співпадання інтересів власників і керуючих, розрив між високим рівнем професіоналізму і поверховою, підготовкою старшого персоналу, постійна необхідність оптимізувати витрати операційної діяльності підприємства.

Глобалізація промисловості і фінансових ринків викликала їх залежність від валютних (через зміни курсів валют) і відсоткових ризиків. Тут не обійтися без фінансової інженерії щодо прогнозування ризиків для уникнення або послаблення їх дії. Таке прогнозування має реальну основу, якщо облік забезпечує його своїми інструментами.

Сьогоднішні економічні реалії переконали бізнес, що ефективно управляти операційною діяльністю підприємства, тобто заготівлею, виробництвом і реалізацією можна лише на підставі інтегрованого об'єкта управління, що є синтезом попроцесного бюджетування, обліку, аналізу та контролю за бізнес-процесами «центрів відповідальності». У фінансовій діяльності – такими об'єктами є прогнозування фінансових ситуацій на підставі управлінського обліку бізнес-процесів щодо ризиків, резервів, ліквідності, платоспроможності та інших.

Фінансовий інжиніринг базується на контролі бізнес-процесів, як в операційній, так і у фінансовій діяльності. Як видно з рис. 1, у чинній системі обліково-аналітичного забезпечення управління сучасним підприємством немає бізнес-процесного методичного підходу.

Створення системи фінансового інжинірингу на підприємстві передбачає процес впорядкованих дій із формування раціональної структури управління, забезпеченню єдиного інформаційного поля та постановки технології планування, бюджетування, обліку контролю й аналізу за рухом матеріальних, грошових і фінансових ресурсів. Усі процедури побудови цієї системи повинні бути підпорядковані ідеї їх позитивного впливу на підвищення вартості підприємства та доходності його господарсько-фінансових операцій.

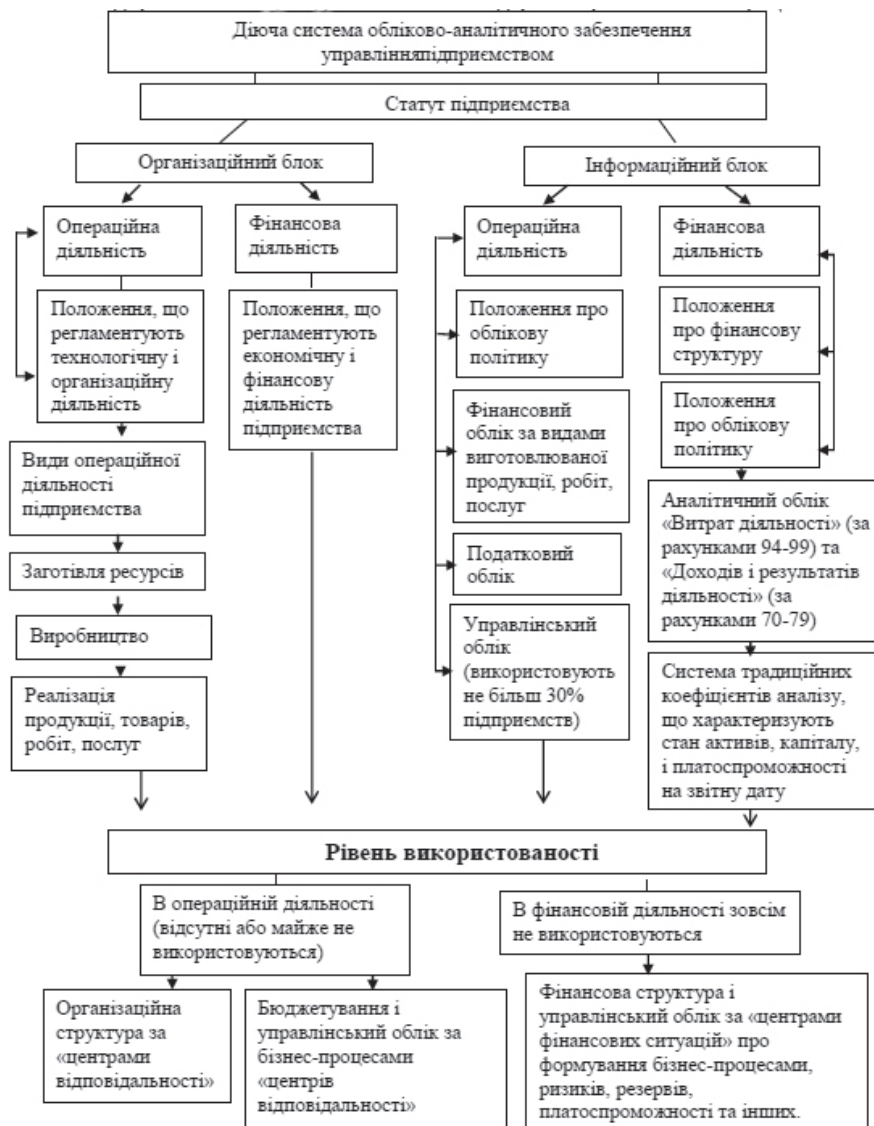


Рис. 1. Чинна система обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством

Основні вимоги, які висувають до раціональної структури фінансового управління на підприємстві (на підставі фінансового інжинірингу), такі:

- 1) фінансове управління є частиною загального управління підприємством, що одночасно забезпечує всі його компоненти;
- 2) ресурсне забезпечення реалізації економічної стратегії підприємства, що сприяє зростанню його ринкової вартості;
- 3) стабільність процедур, що пов'язані з управлінням підприємства;
- 4) повнота і форми фінансового інжинірингу, визначаються галузевими особливостями, організаційно-правовим статусом підприємства та впливом зовнішнього середовища на його господарську – фінансову діяльність;
- 5) процедури, фінансового інжинірингу пов'язані з фінансовим управлінням підприємством, генерують свої специфічні види ризиків;
- 6) забезпечує стабілізацію економічного розвитку підприємства;
- 7) показники фінансового інжинірингу є індикаторами ефективності його комерційної діяльності.

Система фінансового інжинірингу, базується на відповідному організаційному й інформаційному забезпеченні.

Система організаційного забезпечення фінансового інжинірингу – це сукупність внутрішніх структурних підрозділів і служб, що забезпечують його впровадження й успішне функціонування на підприємстві.

Методологія організаційного забезпечення фінансового інжинірингу повинна бути інтегрована із загальною структурою управління підприємством. Для успішного вирішення цього завдання на підприємстві

стві доцільно здійснити комплекс управлінських процедур організаційного, технологічного й обліково-аналітичного характеру.

Інформаційним забезпеченням фінансового інжинірингу є управлінський облік за бізнес-процесами: «центрів відповідальності» в операційній діяльності та «центрів фінансових ситуацій» – у фінансовій діяльності. Тут головним елементом є бізнес-процеси, адже їх зміст і структура визначають побудову обліково-аналітичного забезпечення фінансового інжинірингу в управлінні сучасним підприємством.

На підставі вивчення наукових джерел і практичної діяльності промислових підприємств різних галузей економіки наведено рекомендації з класифікації найважливіших бізнес-процесів виробничої (таблиця 1) та фінансової діяльності (таблиця 2), які є основою функціонування підприємства.

Таблиця 1

Рекомендована класифікація виробничих бізнес-процесів операційної діяльності підприємства

Галузь промислового підприємства	Об'єкти бюджетування		
	Бізнес-процеси як «центри відповідальності»	Зокрема	
		Центри затрат	Бізнес-функції, як «місця виникнення затрат»
Харчова промисловість	Виготовлення соків, консерв		
	1. Прийом сировини	Окремі бригади, ланки, групи	Окремі машини, агрегати, обладнання
	2. Мийка сировини	Окремі бригади, ланки, групи	Окремі машини, агрегати, обладнання
	3. Сортування й інспекція сировини	Окремі бригади, ланки, групи	Окремі машини, агрегати, обладнання
	4. Віджим, подрібнення	Окремі бригади, ланки, групи	Окремі машини, агрегати, обладнання
	6. Розфасування в тару	Окремі бригади, ланки, групи	Окремі машини, агрегати, обладнання
	7. Укупорка	Окремі бригади, ланки, групи	Окремі машини, агрегати, обладнання
	8. Стерилізація	Окремі бригади, ланки, групи	Окремі машини, агрегати, обладнання
	9. Етикетування	Окремі бригади, ланки, групи	Окремі машини, агрегати, обладнання
	10. Пакування в ящики	Окремі бригади, ланки, групи	Окремі машини, агрегати, обладнання
Машино- та приладобудування, меблеве виробництво	Виготовлення машин, приладів, меблів.		
	1. Заготівля сировини, матеріалів, напівфабрикатів	Окремі бригади, ланки, групи	Прийом у цехових та інших місцях накопичення
	2. Наладка обладнання	Окремі бригади, ланки, групи	Техогляд
	3. Виготовлення деталей	Окремі бригади, ланки, групи	Виготовлення на спеціалізованому станковому та іншому обладнанні
	4. Монтаж виробів	Окремі бригади, ланки, групи	Індивідуальний або конвейєрний монтаж виробів.

Наведений у таблицях 1; 2 підхід до класифікації бізнес-процесів підприємства не претендує на всеосяжність, але передбачає систематизацію наявних визначень. Ця класифікація дозволяє залежно від величини підприємства (велике, середнє, мале), характеру технології й організації виробництва, інтенсивності, масовості грошових потоків і завдань, що виникають у процесі діяльності підприємства, орієнтувати розробників процесного управління на специфіку і сутність тих чи інших бізнес-процесів.

Заходи зі створення системи фінансового інжинірингу слід розглядати як окремий інноваційний проєкт, раціональне управління яким, у межах інжинірингу бізнесу, є одним із ключових факторів для досягнення поставлених цілей. Такими цілями можуть бути, наприклад, упровадження бюджетування, з метою подолання збиткової діяльності, упередження ризиків на підставі їх прогнозування, забезпечення стабільного фінансово-господарського розвитку, вихід на позицію лідера на товарному та фінансових ринках.

Отже, інформаційне обліково-аналітичне забезпечення управління сучасним підприємством, на підставі бізнес-процесів «центрів відповідальності» – в операційній діяльності та бізнес-процесів «центрів фінансових ситуацій» у фінансовій діяльності, передбачає управлінському обліку формування відповід-

них структурних підрозділів підприємства (компанії), які повністю контролюють процеси операційної (заготівля, виробництво, збут) та фінансової діяльності, а їх керівники самостійно приймають управлінські рішення, у межах наданих їм повноважень, а також несуть повну відповідальність за свої дії.

Таблиця 2

Класифікація основних бізнес-процесів фінансової діяльності підприємства

«Центри фінансових ситуацій»	Бізнес-процедури	Бізнес-процеси	Зони фінансового стану
Ризиків	1.1. Оцінка фактичного ризику за даними балансу в історичній оцінці	1.2.1. Самострахування. 1.2.2. Попередження ризику. 1.2.3. Уникнення ризику. 1.2.4. Передача ризику.	1. Активна 2. Пасивна 3. Нульова (нейтральна)
	1.2. Прогнозування в справедливих (ринкових) цінах	1.2.1. Повна реалізація необоротних активів. 1.2.2. Повна реалізація оборотних активів. 1.2.3. Погашення довгострокової кредиторської заборгованості за рахунок коштів від реалізації оборотних і необоротних активів. 1.2.4. План довгострокової заборгованості за рахунок коштів від реалізації оборотних і необоротних активів.	
Ліквідності	Оцінка	1. Фінансові операції в історичній оцінці. 2. Фінансові операції в справедливих (ринкових) цінах. 3. Фінансові прогнозовані (гіпотетичні) операції.	1. Активна 2. Пасивна 3. Нульова (нейтральна)
Платоспроможності	Оцінка	1. Фінансові операції в історичній оцінці. 2. Фінансові операції в справедливих (ринкових цінах). 3. Бізнес-процеси з урахуванням інноваційних операцій.	1. Активна 2. Пасивна 3. Нульова (нейтральна)
		3.1. Збільшення прибутку і власного капіталу придбанням нових технологій. 3.2. Зміною структури та організації технології виробництва. 3.3. Підвищенням кваліфікації і наукової організації праці. 3.4. Завдяки оптимізації оподаткування.	
		4. Бізнес-процес формування гіпотетичного балансу, шляхом: 4.1. Повної реалізації необоротних і оборотних активів. 4.2. Погашенням довгострокової і короткострокової кредиторської заборгованості.	

Ця місія покладена на управлінський облік. Основне його призначення полягає в забезпеченні функцій збору, систематизації й аналізу інформації, необхідної внутрішнім користувачам для прийняття управлінських рішень. Тому на сьогодні управлінський облік не обмежується аналізом та управлінням затратами. Він стає регулятором використання ресурсів підприємства.

Виділяють такі типи «центрів відповідальності»:

- 1) центр затрат – виробничий і постачальницький підрозділ;
- 2) центр доходу – збутовий підрозділ;
- 3) центр прибутку – структурний підрозділ із закінченим циклом виробництва;
- 4) «центр фінансової ситуації».

«Центр фінансової ситуації» – це компонент структури підприємства, таких як ризики, резерви, ліквідність, платоспроможність та інші, діяльність яких може бути оцінена, на підставі даних управлінського обліку, незалежно від інших підрозділів, за допомогою методів бухгалтерського інжинірингу.

Під час побудови фінансової структури необхідно концентрувати увагу, що організаційна структура повинна бути підпорядкована фінансовій і служить одним із способів досягнення цілей підприємства. Тому проектування структури фінансового управління можна розглядати як базу для фінансового інжинірингу.

Таким чином, концепція фінансового інжинірингу на підприємстві містить у собі такі елементи:

- організаційну структуру підприємства загалом;
- операційну структуру (заготівля, виробництво, збут) за «центрами відповідальності»;
- класифікацію бізнес-процесів операційної діяльності (окремо заготівельної, виробничої та збутової);
- бюджетування бізнес-процесами операційної діяльності;
- методику управлінського обліку, контролю, аналізу та регулювання бізнес-процесів за «центрами відповідальності»;
- фінансову структуру в розрізі «центрів фінансових ситуацій»;

– класифікацію бізнес-процесів «центрів фінансових ситуацій»;
– методику управлінського обліку, контролю, аналізу та регулювання за бізнес-процесами «центрів фінансових ситуацій»;

– інші елементи викликані особливістю діяльності підприємства.

На підставі перерахованих елементів формують відповідні моделі окремо для операційної й окремо для фінансової діяльності:

1. Для операційної:

– модель структурних підрозділів як «центрів відповідальності»;
– модель бюджетування;
– модель інтегрованого об'єкта управлінського обліку як інжинірингового механізму через синтез процесного бюджетування, «центрів відповідальності», нормативних методів «стандарт-кост» і «дірект-кост» управлінського обліку.

2. До інжинірингових механізмів і інструментів фінансової діяльності можна віднести такі моделі:

– систему бухгалтерських мега-рахунків, виходячи із їх економічного змісту;
– систему бухгалтерських проводок із використанням мега-рахунків за певними економічними ситуаціями (прогнозування платоспроможності ризиків, ліквідності тощо).
– модель похідних балансових звітів для відображення вищевказаних економічних ситуацій.

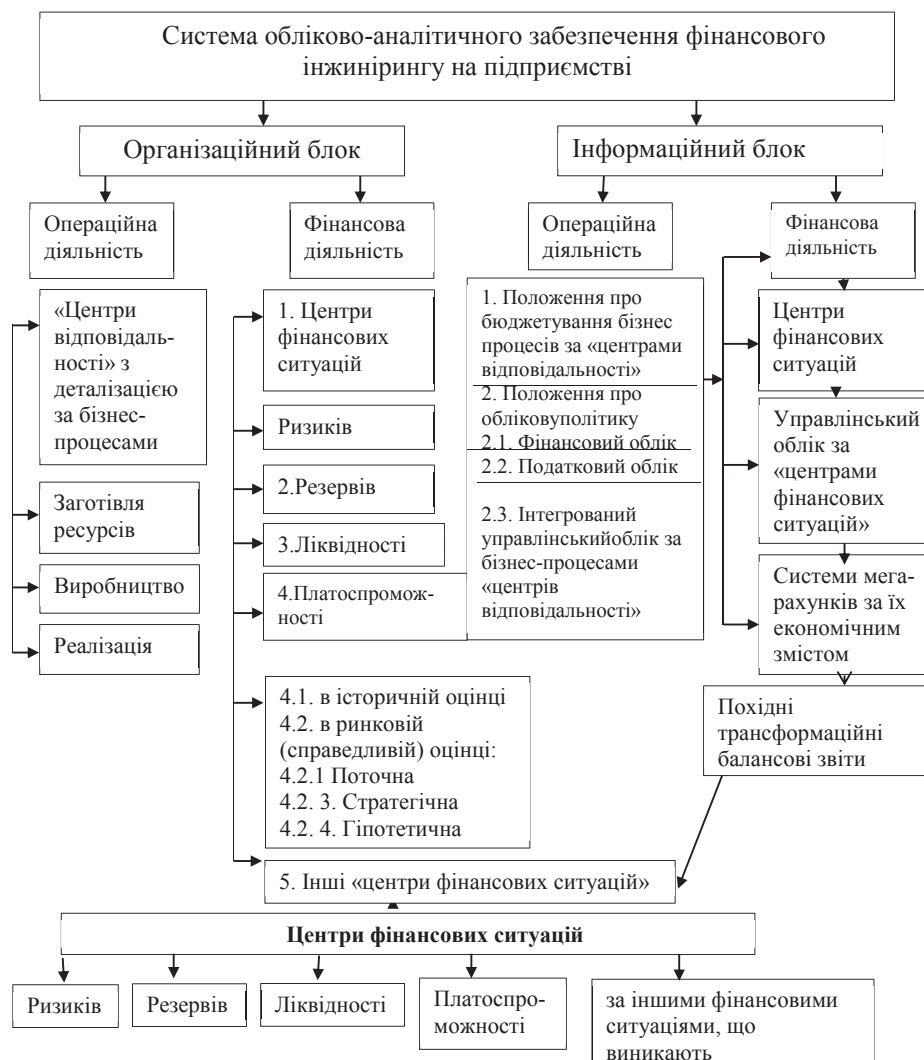


Рис. 2. Рекомендована концептуальна модель обліково-аналітичного забезпечення фінансового інжинірингу на підприємстві

На підставі запропонованих вище класифікацій бізнес-процесів, принципів їх визначення (ідентифікацій), організаційних і інформаційних вимог, на рисунку 2 наведено рекомендовану концептуальну модель обліково-аналітичного забезпечення нового економічного механізму – фінансового інжинірингу, як поєднання в управлінському обліку вдосконалених і нових методик організації відображення в обліку бізнес-процесів операційної та фінансової діяльності щодо використання ресурсів підприємства.

На сьогодні управлінський облік не обмежується лише аналізом та управлінням затратами. Важливим завданням управлінського обліку стає забезпечення об'єктивною оперативною інформацією планування та бюджетування бізнес-процесів, тобто процедур розподілу та поточного прогнозного регулювання ресурсів підприємств у системі нового економічного механізму – фінансового інжинірингу.

Наведена модель є базовою в обліково-аналітичному забезпеченні фінансового інжинірингу, як нового економічного механізму в управлінні діяльністю сучасного підприємства.

Висновки. Отже, концепція обліково-аналітичного забезпечення фінансового інжинірингу сучасного підприємства є моделлю, за якою пропонують організаційну структуру бізнес-процесів за «центрами відповідальності» операційної діяльності та «центрами фінансових ситуацій» фінансової діяльності їх інформаційним забезпеченням, шляхом удосконалених і нових (у якості механізмів і інструментів бухгалтерського інжинірингу) методик управлінського обліку.

Література:

1. Бланк И. А. Словарь-справочник финансового менеджера / И. А. Бланк. – Київ : «Ника-Центр»; Эльга, 1998. – С. 35.
2. Бочаров В. В. Финансовый инжиниринг / В. В. Бочаров. – Москва : Питер, 2004. – С. 394.
3. Жук В. Н. Основы институциональной теории бухгалтерского учёта [Текст] : [монография] / В. Н. Жук. – Київ, 2013. – 404 с.
4. Попова Л. В. Основні теоретичні принципи побудови обліково-аналітичної системи / Л. В. Попова, Б. Г. Маслов, І. А. Маслова. – Москва : Фінансовий менеджмент. – 2008. – № 3. – С. 34–67.
5. Сохацька О. М. Фінансовий інжиніринг / О. М. Сохацька. – Тернопіль, 2011. – 475 с.
6. Ткач В. И. Инжиниринговый бухгалтерский учёт: становление и развитие теории / В. И. Ткач, М. В. Шумейко // Международный бухгалтерский учёт. – № 46 (292). – 2013. – С. 2–8.
7. Харрингтон Д. Финансовый инжиниринг. Оптимизация бизнес-процессов: документирование, анализ, управление, оптимизация / Д. Харрингтон, К. С. Эсселинг, Харм Ван Нимвеге. – СПб. : АЗБУКА БМикро, 2002. – 314 с.
8. Хорнгрен Ч. Бухгалтерский учёт: управленческий аспект / Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер Д. – Москва : «Финансы и статистика», 1995. – 415 с.

Отримано: 13 грудня 2017 р.

Прорецензовано: 21 грудня 2017 р.

Прийнято до друку: 26 грудня 2017 р.

e-mail: t.efimenko@mail.ru

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-7(35)-91-95

Єфіменко Т. І., Орлова В. М., Самилкін Є. О. Визнання доходів за ідентифікацією обов'язків до виконання. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. Острог: Вид-во НаУОА, грудень 2017. № 7(35). С. 91–95.

УДК 657.6

JEL-класифікація: M 49

Єфіменко Тетяна Іванівна,
кандидат економічних наук, професор УкрДУЗТ, м. Харків
Орлова Вікторія Миколаївна,
кандидат економічних наук, доцент УкрДУЗТ, м. Харків
Самилкін Євген Олегович,
магістр УкрДУЗТ, м. Харків

ВИЗНАННЯ ДОХОДІВ ЗА ІДЕНТИФІКАЦІЄЮ ОБОВ'ЯЗКІВ ДО ВИКОНАННЯ

Стаття продовжує ряд публікацій авторів, присвячених проблемам ідентифікації елементів фінансової звітності. Розглянуто сучасні підходи до визнання доходів і виручки від договорів. Розглянуто підхід до ідентифікації обов'язків виконавця за договором, через зв'язок між принципом контролю і принципом окремої ідентифікації товарів і послуг, коли сума відшкодування, обіцяного покупцем, за характером і розподілом у часі впливає на оцінку ціни угоди. Зауважено на ризиках, що криються у виборі методів визначення рівня виконання контракту на дату звітності. Автори зауважують, що критерії визнання договору впливають на ідентифікацію фінансового результату від договору, тому привносять у практику іншу класифікацію фінансових результатів, що може суттєво вдосконалити змістовність «Звіту про сукупний дохід».

Ключові слова: облік виручки по договорах з замовниками, ідентифікація договору, індикатори передачі контролю, фінансова звітність.

Єфіменко Татьяна Ивановна,
кандидат экономических наук, профессор УкрДУЗТ, г. Харьков
Орловская Виктория Николаевна,
кандидат экономических наук, доцент УкрДУЗТ, г. Харьков
Самилкин Евгений Олегович,
магистр УкрДУЗТ, г. Харьков

ПРИЗНАНИЕ ДОХОДОВ ПО ИДЕНТИФИКАЦИИ ОБЯЗАННОСТЕЙ К ВЫПОЛНЕНИЮ

Статья продолжает ряд публикаций авторов посвященных, проблемам идентификации элементов финансовой отчетности. Рассмотрены современные подходы к признанию доходов и выручки от договоров. Рассмотрен подход к идентификации обязанностей к исполнению по договору, через связь между принципом контроля и принципом идентификации отдельных товаров и услуг, когда сумма возмещения, обещанного покупателем, по характером и распределению во времени влияет на оценку цены договора. Обращено внимание на риски, которые кроются в выборе методов определения уровня выполнения договора, на дату отчетности. Авторы заявляют, что критерии признания договора влияют на идентификацию финансового результата от договора, поэтому привносят в практику учета иную классификацию финансовых результатов, что может существенно усовершенствовать содержание «Отчета о совокупном доходе».

Ключевые слова: учет выручки по договорам с заказчиками, идентификация договора, индикаторы передачи контроля, финансовая отчетность.

Tatyana Iefimenko,
PhD in economics, professor, the Ukrainian state university of railway transport
Victoria Orlova,
PhD in economics, associate professor, the Ukrainian state university of railway transport
Yevhenii Samylnin,
MA in Accounting and taxation Ukrainian state university of railway transport

ADMISSION OF INCOMES IN CORRESPONDANCE WITH DUTIES PERFORMANCE

The article continues a series of authors' publications dedicated to the problem of identifying specific elements within financial statement. Modern approaches to defining the contractual revenue and receipts have been considered. The approach identifying the relevance of contract duties to performance has been considered. The connection between separate goods and services control principle and identification principle, when the amount of compensation promised by the customer (concerning the nature and timing) influences the estimation of the contract price has been stated. We paid attention

to the risks hidden in the specificity of the methods aiming to determine the level of contract performance only as of the date of accounting. The authors claim that the criteria of a contract recognition influence the contractual financial result identification. Thus they introduce new, different from the conventional, classification of financial results in accounting practice. Such classification substantially improves the contents of the «Statement of the total income».

Key words: customers contractual accounting receipts, contract identification, indicators of control transfer, financial statement.

Постановка проблеми. Науковці, автори підручників з економіки, даючи визначення змісту результатів діяльності підприємства, використовують такі дефініції, як «підприємницький дохід», «нормальний прибуток», «економічний прибуток» [1], що є власним «надбанням» авторів.

Проте практики: економісти, бухгалтери і співробітники органів статистики, публікуючи свої показники, мають використовувати строго детерміновані значення. Такі значення подано в державних законодавчих актах і саме їх використання є обов'язковим. Однак з усією повагою до науковців, оскільки сфера дохідності і прибутковості цікавить багатьох непрофесіоналів, то не зайвим буде визначитися із колом застосованих понять.

Здається, що легше за все сприймається поняття сучасної економіки – виручка. Справді, виручка – це кошти, що отримуються підприємством або приватним підприємцем на сплату за товар або послугу. Прибуток – це величина, на яку зростає капітал у результаті діяльності підприємства. Класифікація доходів і витрат задля визначення прибутку – справа настільки важлива, що регламентується безліччю документів. Найзначнішими з них є Податковий кодекс і НПСБУ [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Автори досліджень понятійного апарату в економіці, у визначенні категорій дохід, виручка, прибуток, зосереджуються на походженні цих результатів. Звідти і виникають такі дефініції, як «підприємницький дохід» [1], «загальний дохід» [3] та «економічний прибуток» [1], які не мають чіткого визначення і прив'язки до офіційних показників фінансової звітності. Особи, що приймають управлінські рішення, користувачі фінансової звітності потребують однозначності і у трактуванні, і у формулі розрахунку таких показників. В Україні така визначеність забезпечується законодавчо. Тому виникає питання щодо місця наукового пізнання в сфері детермінованих законодавчо закріплених економічних категорій.

Не заглиблюючись у тонкості наукових формулювань, можна відзначити, що категорії «дохід» і «виручка» науковці використовують у багатьох контекстах [1; 3; 4; 5]. У відповідному рядку форми 2 «Звіт про фінансові результати» ці категорії взагалі подано як синоніми [2].

Мета і завдання дослідження. Розуміння суті категорій «дохід» і «виручка», як визначальних об'єктів впливу на прийняття управлінських рішень, заслуговує на предметний розгляд. Метою статті стало уточнення природи виникнення і сучасного визнання доходів і виручки підприємств у бухгалтерському обліку [6], а також теоретичне обґрунтування впливу правил визнання на фінансову звітність.

Виклад основного матеріалу дослідження. У буденному житті під виручкою розуміють реальні гроші у момент отримання їх продавцем – виручку визначають після оплати [7]. Для такого випадку є своя назва: касовий метод обліку виручки. Зворотний бік касового методу – необхідність уважати виручкою всі отримані аванси. Інший, поширеніший спосіб обліку виручки, використовується зазвичай у визначенні фінансового результату компаній. Це облік виручки за принципом нарахування і відповідності доходів витратам.

Щодо доходу, то в НПСБУ 1 [2] надано визначення доходів підприємств відповідно до послідовності складання форми 2, за видами фінансового результату. Нова редакція Закону «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», за певних причин додала в документ визначення доходів і витрат [8]. Але головною умовою визнання доходу вважають передачу всіх ризиків щодо реалізованих товарів, робіт і послуг покупцю [9].

Облікова політика підприємства встановлює принципи, які слід застосовувати під час оцінки та визнання виручки і відповідних грошових потоків. Основний принцип вимагає визнання виручки в сумі, що відображає відшкодування, право на яке підприємство очікує отримати в обмін на передачу товарів або послуг покупцеві.

Відповідно до МСФЗ (IFRS) 15 [10] застосовують згадані принципи з використанням моделі, що складається з п'яти етапів:

- ідентифікація договору з покупцем;
- ідентифікація обов'язків до виконання в договорі;
- визначення ціни угоди;
- розподіл ціни угоди на обов'язку до виконання в договорі;
- визнання виручки, коли (чи у міру того як) підприємство виконує обов'язок до виконання.

Бухгалтер має застосовувати професійні судження під час аналізу умов договору, всіх фактів і обставин. Ідентифікація договору з покупцем відповідає на запитання: що поставляється за договором?

Питання може здатися зайвим. Зазвичай у договорі чітко описують товари і послуги, які продавець зобов'язаний надати. Але для визнання виручки важливо розуміти, поставляються за договором товари і послуги в комплекті або окремо.

Компанія має обліковувати договір із покупцем винятково в разі дотримання таких критеріїв:

- сторони за договором затвердили договір і зобов'язалися виконувати передбачені договором зобов'язання;
- компанія може ідентифікувати права кожної сторони щодо товарів або послуг, які будуть передані;
- компанія може ідентифікувати умови оплати товарів або послуг, які будуть передані;
- договір має комерційну суть;
- отримання компанією відшкодування, право на яке вона отримує в обмін на товари або послуги, які будуть передані покупцеві, є вірогідним.

Як виходить із пункту 27 МСФО (IFRS) 15, товар або послуга, які були обіцяні покупцеві, відмінні при одночасному дотриманні критеріїв:

- покупець може отримати вигоду від товару або послуги або окремо, або разом з іншими ресурсами, до яких у покупця є вільний доступ (тобто товар або послуга можуть бути відмітними);
- обов'язок організації передати товар або послугу покупцеві є таким, що окремо ідентифікується від інших обов'язків за договором (тобто товар або послуга, відмітні в контексті угоди).

Якщо подовжити проекцію критерії визнання договору на ідентифікацію фінансового результату від договору, отримаємо іншу, ніж наявна, класифікацію фінансових результатів. Така класифікація може суттєво вдосконалити змістовність форми 2 «Звіт про фінансові результати».

Але як зрозуміти, що обіцянка підприємства передати товар або зробити послугу окремо ідентифікується? У пункті 29 МСФО (IFRS) 15 надані чинники, за якими можна визначити, що обіцянка підприємства передати товар (послугу) покупцеві є такою, що окремо ідентифікується:

- підприємство не надає значну послугу з інтеграції товару або послуги з іншими товарами або послугами, обіцяними за договором, у пакет товарів або послуг, який є сукупним результатом, для отримання якого покупець уклав договір. Інакше кажучи, підприємство не використовує товар або послугу як споживаний чинник для створення або забезпечення сукупного результату, вказаного покупцем;
- товар або послуга не модифікують або не адаптують інший товар (чи послугу), обіцяний за договором;

– товар або послуга не залежать суттєво від інших товарів або послуг, обіцяних за договором, або не взаємозв'язані тісно з ними. Наприклад, покупець вирішив не купувати певний товар або послугу, і це не зробить значного впливу на інші товари або послуги, обіцяні в договорі. В цьому випадку є підстави вважати, що товар або послуга, від яких відмовляється покупець, не знаходяться в сильній залежності від інших товарів або послуг, обіцяних за договором, або в тісному взаємозв'язку з ними. У випадку ідентифікації зобов'язань за договором слід звертати увагу на характеристики товарів і послуг, а не на спосіб їх використання покупцем.

Коли договором передбачено постачання декількох певних товарів або послуг, підприємство може бути принципалом по одному або декількох товарах і послугах, або агентом по інших товарах або послугах. Щоб правильно врахувати виручку, важливо встановити, чи є підприємство принципалом або агентом за договором. У зв'язку з цим виникає потреба встановити індикатори контролю.

Контроль над активом – це здатність визначити спосіб його використання й отримувати практично всі вигоди, що залишилися, від активу. Контроль містить здатність перешкоджати визначенню способу використання й отриманню вигод від активу іншими підприємствами [11].

Індикатори того, що підприємство є агентом, а значить не контролює товар або послугу до того, як їх надають покупцеві, містять такі складові: інша сторона несе основну відповідальність за виконання договору; підприємство не схильне до ризику знецінення запасів до або після того, як товари були замовлені покупцем, під час їх перевезення або після їх повернення; підприємство не має прав самостійно встановлювати ціни на товари або послуги іншої сторони, а значить вигода, яку підприємство може отримати від таких товарів або послуг, обмежена; відшкодування організації має форму комісії; підприємство не схильне до кредитного ризику щодо суми, що належить від покупця в обмін на товари або послуги іншої сторони.

Звернемо увагу на категорію «зобов'язання до виконання» (performance obligations). Українські бухгалтери звикли, що сам факт укладання контракту, коли в підприємства виникають контрактні права і зобов'язання, облік ніяк не зачіпає. У параграфі 4.16 Концептуальної основи МСФО [11] вказано таке: потрібно розрізняти наявні і майбутні зобов'язання.

Рішення управлінського персоналу суб'єкту господарювання придбати активи в майбутньому, само собою не призводить до виникнення зобов'язання. Як правило, зобов'язання виникає тільки тоді, коли актив отриманий або коли суб'єкт господарювання укладає безвідмовну угоду придбати актив. Цей факт можна пояснити так: на практиці зобов'язання згідно з контрактами, які пропорційно не виконуються

обома сторонами (наприклад, зобов'язання по замовлених, але ще не отриманих запасах), як правило, не визнають у фінансових звітах як зобов'язання. Актив передають, коли покупець отримує контроль над таким активом.

Напрошується висновок, що під час укладання договору в бухгалтерському обліку не відображаються договірні активи і зобов'язання, оскільки вони згортаються з нульовим сальдо. Надалі відвантаження товару призведе до визнання доходу не стільки через сам факт передачі товару покупцеві, скільки внаслідок того, що зобов'язання, прийняте підприємством у разі укладання договору купівлі-продажу, стає виконаним.

Крім того, підприємство повинно відстежувати наявність індикаторів передачі контролю:

- у компанії є право на оплату активу;
- у покупця є право власності на актив. Таким чином, передача права власності на актив може свідчити про те, що покупець отримав контроль над активом. Якщо компанія зберігає право власності винятково для захисту від несплати з боку покупця, такі права організації не перешкоджатимуть отриманню покупцем контролю над активом;
- компанія передала право фізичного володіння активом. Проте можливе право фізичного володіння навіть у разі нездійснення контролю над активом. Наприклад, у деяких договорах зворотної купівлі в деяких консигнаційних угодах покупець або консигнатор може фізично володіти активом, який контролює компанія. І, навпаки, в деяких угодах про продаж із виставлянням рахунку і відкладеним постачанням компанія може фізично володіти активом, який контролює покупець;
- покупець схильний до значних ризиків і вигод, пов'язаних із правом власності на актив;
- покупець прийняв актив.

Щоб визначити рівень виконання контракту на дату балансу, стандарти обліку пропонують використання ряду методик, однієї з двох груп: із групи методів, заснованих на витратах (input methods), або з групи методів, що ґрунтуються на результатах (output methods). В Україні визначення доходу від підрядних робіт відбувається «по актах». Цей метод за класифікацією ПСБО належить до «методів виміру і оцінки виконаної роботи» і є прикладом методу, що ґрунтуються на результатах. Недоліком, а відповідно ризиками викривлення інформації, таких методів є неможливість об'єктивно визначити і достовірно оцінити обсяги виконання робіт по незавершених об'єктах.

Ризиками «витратної» методики можна вважати відсутність прямого зв'язку між здійсненими витратами і передачею контролю замовнику.

Підприємство має аналізувати умови договору і свою звичайну ділову практику під час визначення ціни угоди, як суми відшкодування, право на яке підприємство чекає отримати в обмін на передачу обіцяних товарів або послуг покупцеві, виключаючи суми, отримані від імені третіх сторін (наприклад, деякі податки з продажів). Характер, розподіл у часі і сума відшкодування, обіцяного покупцем, впливає на оцінку ціни угоди. Визначаючи ціну угоди, підприємство повинна брати до уваги вплив усіх перерахованих нижче чинників: (а) змінне відшкодування; (б) обмеження оцінок змінного відшкодування; (в) наявність значного компонента фінансування в договорі; (г) негрошове відшкодування; і (д) відшкодування, предмет сплати покупцеві.

Організації можуть зіткнутися із труднощами під час визначення того, чи пропонують вони знижку в ціні (тобто зменшення виручки) або приймають кредитний ризик покупця (тобто витрати на безнадійний борг покупця), при аналізі питань вірогідності отримання відшкодування у момент укладення договору. Підприємствам необхідно ретельно проаналізувати усі факти і обставини, доступні у момент укладення договору, а також усі наступні події, які могли б вплинути на платоспроможність покупця. При такому аналізі необхідно використовувати значне професійне судження. Підприємство стикається із необхідністю розробити чітку облікову політику щодо оцінки виручки і її послідовного застосування в усіх операціях.

Крім того, слід враховувати: якщо покупець платить із затримкою, вважається, що підприємство надає покупцеві фінансування. І навпаки, якщо покупець платить заздалегідь, то підприємство, по суті, отримує фінансування від покупця.

У МСФО (IFRS) 15 знаходяться такі положення щодо значного компонента фінансування в договорі: визначаючи ціну угоди, підприємство повинна коригувати обіцяну торбу відшкодування з урахуванням впливу тимчасової вартості грошів, якщо терміни виплат, узгоджені сторонами договору (явно або неявно), надають покупцеві або організації значну вигоду від фінансування передачі товарів або послуг покупцеві. Значний компонент фінансування може існувати незалежно від того, чи вказана обіцянка фінансування в договорі в явній формі або мається на увазі умовами сплати, узгодженими сторонами договору. Метою коригування обіцяної суми відшкодування з урахуванням значного компонента фінансування є визнання організацією виручки в сумі, що відбиває ціну, яку покупець заплатив би за обіцяні товари або послуги, якби сплачував негайно (тобто теперішню вартість продажу). Підприємство повинне брати до уваги всі доречні факти й обставини під час визначення того, чи містить договір компонент

фінансування, і чи є компонент фінансування значним для договору. Ризики викривлення справжньої ціни продажу криються в існуванні різниці між сумою обіцяного відшкодування і «грошевою», теперішньою ціною продажу обіцяних товарів або послуг, через сукупний вплив низки факторів, що проявляються в проміжку часу між передачею організацією обіцяних товарів і послуг покупцеві і моментом сплати покупцем за ці товари або послуги та переважаючих відсоткових ставок на відповідному ринку.

Висновки. Отже, основний принцип визнання виручки (доходу) по договору – це відповідність доходу, сумі відшкодування, право на яке підприємство очікує отримати в обмін на передачу товарів або послуг покупцеві. Під час визначення цієї суми підприємству слід дотримуватися низки правил (принципів). Це правила ідентифікація обов'язків до виконання в договорі; правила визначення ціни угоди та її розподілу на обов'язки до виконання в договорі; правила визнання виручки або в момент, або протягом виконання обов'язку за договором.

У порядку визнання виручки (доходу) підприємство повинно відстежувати наявність індикаторів передачі контролю.

Приймаючи рішення про те, чи контролює підприємство певний товар або послугу та чи є компонент фінансування значним для договору, необхідно, насамперед, ідентифікувати сам товар або послугу, яку вона повинна контролювати. Відповідна ідентифікація дозволить запобігти ризикам викривлення фінансового результату, а саме:

- надати якіснішу структуру звітності для визначення результату діяльності організації;
- акцентувати увагу на важливості належної ідентифікації певних товарів і послуг (зважаючи, що як товар може виступати і право на товари або послуги, які надає інша організація) для визнання надходження економічних вигод внаслідок виконання договору;
- роз'яснити, що певним товаром або певною послугою (тобто одиницею обліку для визначення результату діяльності організації) може бути кожен окремий товар (окрема послуга) або комплект товарів і послуг;
- акцентувати увагу на тому, чи містить договір компонент фінансування, і чи є компонент фінансування значним для договору;
- акцентувати увагу на тому, що контроль є визначальним чинником під час оцінювання того, чи є підприємство принципалом або агентом, а значить від чого саме отримує результат діяльності.

Література.

1. Задоя А. О. Мікроекономіка : Курс лекцій та вправи : [навч. посіб.] / А. О. Задоя. – 2-ге вид., стер. – Київ : Т-во «Знання», КОО, 2002. – 211 с.
2. Національне положення стандарт бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Текст] : наказ міністерства фінансів України від 07.02.2013, № 73: офіційний текст: станом на 08.02.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
3. Біла О. Г. Фінанси підприємств / О. Г. Біла : [навч. посібн.]. – Львів : Вид-во «Магнолія 2006», 2008. – 383 с.
4. Андросенко О. О. Економічна сутність витрат виробництва та їх роль у системі управління діяльністю промислових підприємств // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету / Економічні науки. – 2016. – № 19. – С. 56–61.
5. Лежненко Л. І. Особливості визнання та оцінки доходу від операційної діяльності за П(С)БО та МСФЗ [Електронний ресурс] / Л. І. Лежненко, М. А. Шамборська // Вісник ОНУ. Серія: Економіка. – 2016. – Т. 21, Вип. 5. – С. 196–201. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2016_21_5_44.
6. Чалий І. МСФО 15: буде ли революція в учете доходів? [Електронний ресурс] / І. Чалий. – Режим доступу : <http://www.buhgalteria.com.ua/Hit.html?id=3729>.
7. Камінська Т. Г. Взаємозв'язок доходів і витрат як категорій оціночних характеристик руху капіталу в обліку / Т. Г. Камінська // Науковий вісник НУБіП України : зб. наук. праць. – Київ : Вид-во НУБіП України, 2010. – Вип. 154.
8. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Текст] : закон України: офіційний текст, із змінами станом на станом на 02.06.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/rada/show/996-14>.
9. Ефименко Т. І. Роль бухгалтерського учета в создании информационной модели предприятия / Т. И. Ефименко // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції: науково-практичний журнал, 2014. – № 1 (22). – С. 123–129.
10. Міжнародний стандарт фінансової звітності (IFRS) 15 [Текст] – IASB; Стандарт, Міжнародний документ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-applying-ifrs-revenue-ifrs-15-rus/\\$FILE/ey-applying-ifrs-revenue-ifrs-15-rus.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-applying-ifrs-revenue-ifrs-15-rus/$FILE/ey-applying-ifrs-revenue-ifrs-15-rus.pdf).
11. Концептуальна основа фінансової звітності [Текст] – IASB; Стандарт, Міжнародний документ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_009.

Отримано: 01 грудня 2017 р.

Прорецензовано: 10 грудня 2017 р.

Прийнято до друку: 16 грудня 2017 р.

e-mail: zamulairina@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-7(35)-96-99

Замула І. В., Осадча Т. С. Визнання доходів за ідентифікацією обов'язків до виконання. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. Острог: Вид-во НаУОА, грудень 2017. № 7(35). С. 96–99.

УДК 657.222: 330.15

JEL-класифікація: M 41

Замула Ірина Валеріївна,*доктор економічних наук, професор кафедри обліку і аудиту,
Житомирський державний технологічний університет***Осадча Тетяна Станіславівна,***доктор економічних наук, завідувач кафедри обліку і аудиту, Херсонський економічно-правовий інститут***РОЗВИТОК МЕТОДОЛОГІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПРИРОДНОЇ РЕНТИ
В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОЛОЖЕНЬ КОНЦЕПЦІЇ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ**

На сучасному етапі соціально-економічного розвитку суспільства важливою проблемою науки та практики є формування управління обмеженими природними ресурсами та рентою, сформованою ними. Особливої уваги потребують питання визначення суми такої ренти, її розподілу та використання, зокрема на заходи з охорони та відновлення екологічного стану природних ресурсів. Тому метою дослідження є розвиток методології бухгалтерського обліку природної ренти в контексті вирішення проблем реалізації положень концепції стійкого розвитку.

За результатами дослідження окреслено напрями розвитку застосування елементів методу бухгалтерського обліку у зв'язку з необхідністю відображення природної ренти. Таке відображення забезпечить покращення інформованості, насамперед, власників про реально отримані доходи, їх структуру та якість фінансових потоків, а також сприятиме збільшенню витрат на покращення природних ресурсів.

Ключові слова: бухгалтерський облік, рента, природна рента, природні ресурси, сталий розвиток, методологія бухгалтерського обліку.

Замула Ирина Валериевна,*доктор экономических наук, профессор кафедры учета и аудита,
Житомирский государственный технологический университет***Осадчая Татьяна Станиславовна,***доктор экономических наук, заведующая кафедрой учета и аудита, Херсонский экономико-правовой институт***РАЗВИТИЕ МЕТОДОЛОГИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ПРИРОДНОЙ РЕНТЫ
В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛОЖЕНИЙ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ**

На современном этапе социально-экономического развития общества важной проблемой науки и практики является формирование управления ограниченными природными ресурсами и рентой, сформированной ими. Особого внимания требуют вопросы определения суммы такой ренты, ее распределения и использования, в том числе на мероприятия по охране и восстановлению экологического состояния природных ресурсов. Поэтому целью исследования является развитие методологии бухгалтерского учета природной ренты в контексте решения проблем реализации положений концепции устойчивого развития.

По результатам исследования сформированы направления развития использования элементов метода бухгалтерского учета в связи с необходимостью отражения природной ренты. Такое отображение обеспечит улучшение информированности, прежде всего, владельцев капитала о реально полученных доходах, их структуре и качестве финансовых потоков, а также будет способствовать увеличению расходов на улучшение природных ресурсов.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, рента, природная рента, природные ресурсы, устойчивое развитие, методология бухгалтерского учета.

Irina Zamula,*Doctor of Economics, Professor of the Accounting and Audit Department, Zhytomyr State Technological University***Tetiana Osadcha,***Doctor of Economics, Head of the Accounting and Audit Department, Kherson Economic-Law Institute***NATURAL RENT ACCOUNTING METHODOLOGY DEVELOPMENT IN THE CONTEXT
OF STABLE DEVELOPMENT CONDITIONS REALIZATION**

At the current stage of the socio-economic development the formation of limited natural resources management is an important scientific and practical problem. Special attention should be paid to the matters of the income management in the part of rent formed by natural resources, determination of the amount of such rent, its distribution and use, including protective measures to restore the ecological condition of natural resources. The purpose of the study is to develop the methodology of natural rent accounting and problems solving in the context of sustainable development implementation.

According to the results of the study the directions of the elaborated accounting method elements application in connection with the necessity to reflect the peculiarities of the natural rent are outlined. The reflection of rent as an income in accounting will first of all improve the awareness of the owners about the real incomes received, their structure and the quality of financial flows, and will also increase the cost of natural resources improvement.

Key words: accounting, rent, natural rents, natural resources, sustainable development, methodology of accounting.

Постановка проблеми. На сучасному етапі соціально-економічного розвитку суспільства важливою проблемою науки та практики є формування управління обмеженими природними ресурсами, спрямованого на підвищення рівня еколого-економічної ефективності їх використання, створення умов для стійкого розвитку територій, забезпечення умов для стримування негативних тенденцій, що виникають у процесі інтенсивного освоєння та використання природних ресурсів, шляхом проведення природоохоронних заходів. Водночас управління доходами в частині ренти, сформованої природними ресурсами, потребує особливої уваги щодо визначення суми такої ренти, її розподілу та використання, зокрема на заходи з охорони та відновлення екологічного стану природних ресурсів.

Природні ресурси використовуються людиною протягом тисячоліть, є предметами праці та споживання, а тому й рушійною силою для розвитку суспільства. У зв'язку з цим, важливого значення набувають шляхи раціоналізації відносин природокористування особливо щодо обмежених і невідновних ресурсів, які окреслюють форми й способи володіння, розпорядження й присвоєння доходу у сфері природокористування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом останніх років досліджували питання бухгалтерського обліку певного виду ренти як інформаційного джерела для управління такі вчені: С. Г. Вегера, М. О. Воронова, О. В. Вороновська Т. В. Давидюк, В. М. Жук, А. П. Іванова, О. П. Левченко, С. Ф. Легенчук, Т. П. Остапчук, Д. А. Панков, Н. М. Проскуріна та ін.

Метою дослідження є розвиток методології бухгалтерського обліку природної ренти в контексті вирішення проблем реалізації положень концепції стійкого розвитку. Для досягнення мети поставлено **завдання**, яке полягає в окресленні напрямів розвитку застосування елементів методу бухгалтерського обліку у зв'язку з необхідністю відображення природної ренти.

Виклад основного матеріалу. Вартісне вимірювання операцій із природною рентою здійснюється за допомогою оцінки, яку можна охарактеризувати як процес визначення суми ренти, яку необхідно відображати в бухгалтерському обліку. Існують різні підходи до визначення вартості природної ренти з економічного погляду (див. таблицю 1).

Наведені способи визначення природної ренти базуються на розрахунках, які містять такі елементи як: нормальний прибуток, нормальні витрати, нормальні доходи. Зазначені поняття не притаманні системі бухгалтерського обліку. Тому існує проблема їх імплементації в методологію бухгалтерського обліку.

Таблиця 1

Порядок визначення суми природної ренти

№ з/п	Автори методики	Порядок розрахунку	Умовні позначення
1	Гэффни [1], Deacon, Johnson [8]	$R = G - C - K(i + d)$	R – рента; G – валова продукція; C – поточні витрати; K – капітал; i – банківський відсоток; d – норма амортизації.
2	Л. А. Тропко [7]	$P = B - H3 - HП$	B – виручка від реалізації; H3 – нормальні витрати з урахування найбільш ефективних технологій; HП – нормальний прибуток, який залишається на підприємстві після виплати податків та погашення відсотків за кредит.
3	В. М. Мандзик [5]	$R_{дифП} = Пф - Пн,$	RдифП – диференційна водна рента П роду; Пф – фактичний прибуток підприємства-водокористувача від реалізації; Пн – нормальний прибуток підприємства, що забезпечує розширене відтворення та водокористування відповідно до положень концепції сталого розвитку.
4	Я. Б. Олійник [6]	$Rг = Пгп - Пнг,$ $Пгп = П - Пін$	Rг – гірничая рента підприємства; Пгп – прибуток гірничого підприємства від реалізації мінеральної сировини; Пнг – нормальний прибуток гірничого підприємства; П – сума чистого прибутку гірничого підприємства від усіх видів діяльності; Пін – річний прибуток гірничого підприємства від видів діяльності, що не належать до надкористування.
5	Я. В. Коваль [2]	$Rл = Пл - Ві$	Де Rл – лісова рента; Пл – вартість продукції лісівництва, визначена на основі гранично допустимих витрат на приріст її виробництва; Ві – індивідуальні зведені витрати на відновлення й експлуатацію лісу.

Із погляду економічної теорії, нормальний прибуток – це той мінімальний виторг, який повинен заробити підприємець, якщо він хоче залишитися у своєму бізнесі та продовжувати діяльність. Це, як підкреслюють К. Р. Макконнелл і С. Л. Брю [4], – плата за виконання підприємницьких функцій.

Поняття «нормальний прибуток» деякі автори використовують також для позначення нормального доходу на капітал фірми або, що те саме, альтернативних (неявних) витрат капіталу фірми (С. Долан, Д. Ліндсей). У цьому значенні нормальний прибуток – це дохід, від якого власник фірми відмовляється, використовуючи власний капітал у своїй фірмі, але який він міг би отримувати, вкладаючи цей ресурс в іншу справу [3]. Інакше кажучи, це альтернативна сума, яка може бути отримана власником ресурсів.

Отже, нормальний прибуток ототожнюють із прибутком у точці беззбитковості, так званім нульовим прибутком. Він є частиною альтернативних витрат підприємства. Складність його визначення для бухгалтера більшою мірою пов'язана із технічною проблемою розрахунку, зокрема, що стосується наявності та вибору інформаційної бази, на основі якої можна це зробити.

Можливість визначення альтернативних показників залежить від розвитку ринку (активності ринку) та ефективності виконання ним інформаційної функції. Тобто наявності відкритої інформації, можливість використання якої передбачено МСФЗ. Це стосується визначення величина ринкової вартості активів, інших об'єктів бухгалтерського обліку, це ж стосується й визначення таких показників як нормальний прибуток, альтернативні витрати тощо.

В умовах командно-адміністративної економіки це завдання вирішувалося шляхом розробки переліку різних нормативних значень, планових і середньогалузевих показників, на які міг спиратися бухгалтер.

Для відображення в бухгалтерському обліку природних ресурсів найбільш оптимальним вважаємо спосіб, запропонований Л. А. Тропком [7], із внесенням певних корективів, з огляду на можливість на практиці отримати вихідні дані для проведення розрахунку суми ренти.

Отже, визначати суму природної ренти пропонуємо за такою формулою:

$$P_n = ЧВ_n - НВ_n - НП_n, \quad (1)$$

де P_n – сума природної ренти, грн; $ЧВ_n$ – чиста виручка від реалізації продукції, отриманої від природних ресурсів, грн; $НВ_n$ – нормальні витрати підприємства при використанні природних ресурсів, грн; $НП_n$ – нормальний прибуток підприємства від використання природних ресурсів, грн.

Нормальні витрати підприємства та його нормальний прибуток встановлюються управлінським персоналом під час прогнозування діяльності підприємства до початку звітної періоду з урахуванням найефективніших технологій господарювання й умов конкуренції. Така інформація може бути отримана на основі аналізу результатів діяльності аналогічних підприємств в подібних сферах ринкової системи.

Наведений підхід дозволяє найбільш точно відобразити суму природної ренти, що підтверджено результатами багаторічних досліджень економістів, які розвивали теорію ренти. У бухгалтерському обліку він може бути реалізований лише за умов формування активного ринку на природні ресурси, як рентоутворювальні фактори. Зазначена послідовність визначення суми природної ренти повинна бути використана для відображення такої ренти в бухгалтерському обліку, оскільки це надасть можливість контролювати доходи підприємства.

Природна рента може формуватися в підприємстві в результаті таких подій:

1) використання природних ресурсів у виробничій діяльності (запропонована кореспонденція рахунків бухгалтерського обліку: за дебетом рахунку 701 «Дохід від реалізації готової продукції» та кредитом рахунку 791.11 «Природна рента» в сумі природної ренти, сформованої від використання природного ресурсу у виробництві (первинний документ – розрахунок природної ренти (див. таблицю 2);

2) надання природних ресурсів в оренду (запропонована кореспонденція рахунків бухгалтерського обліку: за дебетом рахунку 713 «Дохід від операційної оренди активів» і кредитом рахунку 791.11 «Природна рента» в сумі природної ренти, отриманої внаслідок передачі в оренду природного ресурсу (первинний документ – розрахунок природної ренти (див. таблицю 2).

Для визначення суми природної ренти та відображення її в бухгалтерському обліку запропоновано форму розрахунку природної ренти (див. таблицю 2).

Таблиця 2.

Розрахунок природної ренти, тис. грн

№ з/п	Вид природної ренти	Спосіб отримання ренти (виробниче використання; передача в оренду)	Чиста виручка від реалізації продукції, отриманої від земельної ділянки (або частиний дохід від передачі земельної ділянки в оренду), тис. грн.	Нормальні витрати при виробничому використанні земельних ресурсів (або передачі земельної ділянки в оренду), тис. грн.	Нормальний прибуток від виробничого використання земельних ресурсів (або передачі земельної ділянки в оренду), тис. грн.	Природна рента		
						Сума	Кореспонденція рахунків	
							Д	К
1	2	3	4	5	6	7 (4/5*6)	8	9
		Разом						

Використання наведеного первинного документу дозволяє визначити суму природної ренти залежно від способу її отримання (виробниче використання або передача в оренду певного виду природного ресурсу) та відобразити її в бухгалтерському обліку.

Відповідно до запитів управлінського персоналу складається Звіт про формування природної ренти (табл. 3), у якому детально розкривається інформація щодо витрат на підтримання та поліпшення стану певного виду природних ресурсів, доходів від їх використання й отриманої суми природної ренти.

Розроблений Звіт про формування природної ренти дозволяє формувати інформацію щодо джерел окупності витрат, понесених на утримання певного виду природних ресурсів, а також визначати ефективність витрат на поліпшення їх стану, зокрема екологічного, з метою управління такими витратами та сумами природної ренти, яка може бути реінвестована у природні ресурси.

Таблиця 3

Звіт про формування природної ренти

№ з/п	Вид природного ресурсу	Дохід від виробничого використання / передачі в оренду природного ресурсу		Витрати на підтримання та поліпшення стану (зокрема екологічного) природного ресурсу		Валовий прибуток від використання природного ресурсу, тис. грн.	Природна рента, тис. грн.	Питома вага природної ренти, %	
		джерело доходу	сума, тис. грн.	статті витрат	сума, тис. грн.			у валовому прибутку від використання природного ресурсу	до підсумку
1									
Разом	х								

Висновки. Отже, відображення ренти як наддоходу в бухгалтерському обліку забезпечить покращення інформованості, насамперед, власників про реально отримані доходи, їх структуру та якість фінансових потоків, а також сприятиме збільшенню витрат на покращення природних ресурсів, що є потенційним джерелом для отримання ренти від певного виду природних ресурсів. Застосування ефективних підходів до управління рентою суб'єкта господарювання з метою його максимізації дозволить підвищити рентабельність та інвестиційну привабливість підприємств.

Література:

1. Гэффи М. За кулисами становления экономических теорий. От теории – к коррупции: монография / М. Гэффи, Г. Титова, Ф. Харрисон : пер. : А. И. Иванов и Т. И. Роскошная. Фонд «Земля и благосостояние о-ва». – Санкт-Петербург : Б. & К., 2000. – 304 с.
2. Коваль Я. В. Комплексна економічна оцінка лісових ресурсів: критерії, механізми формування і використання / Я. В. Коваль // Лісове господарство. – 2016. – № 1.
3. Крупка М. І. Основи економічної теорії : [підруч.] / М. І. Крупка, П. І. Островерх, С. К. Реверчук. – Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – Київ : Атіка, 2001. – 344 с.
4. Макконнелл К. Р. Аналітична економія: принципи, проблеми і політика. Частина 2. Мікроекономіка / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. – Львів : Просвіта, 1999. – С. 157–223.
5. Мандзик В. М. Особливості вилучення рентної складової у доходах економічних агентів [Електронний ресурс] / В. М. Мандзик // Ефективна економіка. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=26> (дата звернення 26.09.2015 р.).
6. Олійник Я. Б. Економіко-географічний аналіз принципів надкористування в Україні [Електронний ресурс] / Я. Б. Олійник. – Режим доступу : <http://3A%2F%2Ffirbis-nbu.gov.ua/> (дата звернення 05.03.2016 р.).
7. Тропко Л. А. Экономический механизм государственного регулирования отраслей нефтегазового комплекса : автореф. дис. на соиск. учен. степ. д-ра экон. наук: 08.00.05 / Л. А. Тропко. – Моск. гос. геологоразвед. ун-т им. С. Орджоникидзе. – Москва, 2002. – 43 с.
8. Deacon Robert T. Forestland Public and Private / Robert T. Deacon, Johnson M. Bruce. – Cambridge, Massachusetts : Ballinger Publishing for the Pacific Institute for Public Policy Research, 1985.

Отримано: 02 грудня 2017 р.

Прорецензовано: 10 грудня 2017 р.

Прийнято до друку: 17 грудня 2017 р.

e-mail: kafedra_44@ukr.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-7(35)-100-103

Кіндрацька Л. М. Система бухгалтерського обліку не повинна бути піддослідною інституцією. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, грудень 2017. № 7(35). С. 100–103.

УДК 657

JEL-класифікація: M1

Кіндрацька Любомира Максимівна,

доктор економічних наук, професор завідувач кафедри обліку в кредитних і бюджетних установах та економічного аналізу ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

СИСТЕМА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НЕ ПОВИННА БУТИ ПІДДОСЛІДНОЮ ІНСТИТУЦІЄЮ

У науковій статті представлено авторські підходи до модернізації та реформування системи бухгалтерського обліку в Україні. Доведено, що будь-які нові ідеї щодо цих процесів мають бути чітко аргументовані і спрямовуватись на формування комплексу адресної інформації для задоволення потреб користувачів. З огляду на це, акцентовано, що головне спрямування досліджень бухгалтерського обліку полягає в обґрунтуванні напрямів його вдосконалення, реалізація яких на практиці сприятиме посиленню управлінських функцій бухгалтерського обліку.

Ключові слова: інформація, трансформація системи бухгалтерського обліку, облікові механізми, бухгалтерський облік як інституція економіки і права.

Киндрацкая Любомира Максимовна,

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой учета в кредитных и бюджетных учреждениях и экономического анализа, ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»

СИСТЕМА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НЕ МОЖЕТ БЫТЬ ПОДОПЫТНОЙ ИНСТИТУЦИЕЙ

В научной статье раскрыты авторские подходы к модернизации и трансформирования системы бухгалтерского учета в Украине. Акцентировано, что новые идеи в части этих процессов следует четко аргументировать для формирования полезной адресной информации, необходимой всем группам ее пользователей. С учетом этого, главным в исследовании проблем бухгалтерского учета является обоснование направлений его совершенствования, реализация которых будет способствовать усилению управленческих функций бухгалтерского учета.

Ключевые слова: информация, трансформирование системы бухгалтерского учета, учетные механизмы, бухгалтерский учет как институция экономики и права.

Lubomira Kindratska,

Doctor of Economics, Professor, Head of the Accounting in credit and budgetary institutions and economic analysis Department, Kyiv National Economic University of Vadym Hetman

ACCOUNTING SYSTEM SHOULD NOT BE AN EXPERIMENTAL INSTITUTION

The article presents author's approach to the accounting system modernization and transformation in Ukraine. It is pointed out that all ideas for the improvement of the specified processes should be clearly argued. Their implementation in practice will increase the level and completeness of management provision with information necessary to elaborate decisions.

Key words: information, transformation of the accounting system, accounting mechanisms, accounting as an institution of economics and law.

Постановка проблеми. На сьогодні було висунуто багато ідей щодо напрямів і трансформації системи бухгалтерського обліку. Для цілеспрямованого формування інформації для управління важливо виявити потреби менеджменту в інформації, а також подати її як комплекс фінансових і нефінансових показників. Це визначає необхідність створення єдиного обліково-аналітичного інформаційного продукту, що сприятиме посиленню управлінських функцій бухгалтерського обліку. Тому до будь-яких новацій в обліковій теорії слід підходити виважено, оскільки бухгалтерський облік за його значенням в управлінні не може бути піддослідною інституцією.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Практично в усіх публікаціях із бухгалтерського обліку порушено питання оновлення його теорії та методології, акцентовано на необхідності надання облікової інформації адресного характеру.

Статтю написано у форматі есе, у якій висловлено власні думки автора відповідно до назви роботи. Важливо на засадах системного підходу сформувати обліково-аналітичну платформу забезпечення управлінців усіх рангів та інших зацікавлених користувачів адресною інформацією.

Мета статті – викласти власне бачення сфери досліджень теорії і практики бухгалтерського обліку, довести, що новачі потрібні, але на шкоду, оскільки поєднання нових і усталених підходів не є парадоксом, а скоріше – об’єктивною необхідністю.

Виклад основного матеріалу. Безперервність модернізації вітчизняної системи бухгалтерського обліку обумовлена необхідністю її адаптації до змінюваних умов ведення бізнесу у процесі трансформації економічних відносин до ринкових методів господарювання. Зазначене суттєво підвищує роль бухгалтерського обліку як елемента управління, особливо в частині формування обліково-аналітичної інформації. На сьогодні пропозиції з удосконалення облікової системи охоплюють різні сторони і різні форми кропіткої роботи в напрямі системного підходу до забезпечення вартісного виміру облікових об’єктів за справедливою оцінкою з метою реального пояснення результативності бізнесу.

Загалом у всіх публікаціях із питань бухгалтерського обліку, його зміст трактується приблизно однаково: це складова процесу управління, яка забезпечує збір, класифікацію, накопичення, реєстрацію і узагальнення інформації у грошовому вимірі про майно, капітал і зобов’язання господарського суб’єкта і їх рух.

Нерідко бухгалтерський облік також визначають як процес, що містить послідовні етапи формування інформаційних потоків, спрямованих на задоволення запитів внутрішніх і зовнішніх користувачів.

Загалом бухгалтерський облік слід сприймати як філософію всього бізнесу і його мову [1, с. 10].

Якщо філософією бухгалтерського обліку окреслюється сфера його пізнання через методологію, то мова бізнесу не обмежується чимось одним. У цьому сенсі розуміють сукупність облікових принципів, методик оцінки господарських фактів й об’єктів, використання нових інформаційних технологій, багатоваріантність економічних відносин і найголовніше – зростаючі вимоги користувачів до облікової інформації. Це означає, що мову бізнесу через інформацію, продукovanу бухгалтерським обліком, мають розуміти всі, хто працює з даними, які характеризують бізнес. З огляду на це, щодо бухгалтерського обліку все частіше акцентують питання його трансформації. Йдеться навіть про комплексні зміни усталених базових положень теорії обліку, а не тільки про напрями вдосконалення його організації, методик обліку об’єктів та облікових процедур.

Безсистемність змін шкідлива, оскільки це може уповільнити розвиток бухгалтерського обліку і, як не прикро, навіть відкинути у минуле і врешті спричинити своєрідну кризу, пов’язану із некомпетентністю реформаторів. Певна річ, систему бухгалтерського обліку неприпустимо сприймати як піддослідну інституцію, під час дослідження якої ігнорують напрацювання попередників, систематичний емпіричний аналіз фактів і процесів. Натомість життя «вдихається» певною мірою в необґрунтовані ідеї, які формально відповідають ознаками ринкових відносин, але не підсилюють корисність отримуваної інформації, а подекуди – навіть спотворюють її зміст. Якщо відкинути всі деклативні зміни, то для управління бізнесом важливо сформувати єдине інформаційне поле, в межах якого інформація, продукovaná системою бухгалтерського обліку, проходить етап її інтерпретації з використанням інструментарію економічного аналізу.

Завдання обліку, як зазначав відомий російський дослідник проблем бухгалтерського обліку Я. В. Соколов, не стільки обумовлюють опис фактів, скільки розкривають їх зміст. З огляду на це, економічний аналіз має розглядатися як елемент, невіддільна частина всієї системи бухгалтерського обліку [2, с. 34].

Якщо далі розвивати цю думку, то аналіз слід визнати логічним завершенням облікового процесу. Пройшовши етап аналізу, бухгалтерська інформація, сформована за всіма канонами (систематизована, зґрунтована, узагальнена) набуває нового звучання – стає корисною та необхідною для користувачів.

Ще на початку ХХ століття П. Х. Худяков визнав аналіз більш високим етапом обліку, філософією рахівництва, на чому зокрема, акцентував увагу у своїх дослідженнях А. Д. Шеремет – відомий представник московської школи аналітиків, вислів якого: бухгалтерський облік – це, насамперед, аналіз нині став крилатим [3, с. 2].

Подібне цитування з огляду на сучасні політичні обставини може виглядати дивним, втім, наука була і має бути поза політикою. Що вірне і логічне – то таким і залишиться. Академік НАН України М. Г. Чумаченко, свого часу давав таку пораду (про це він говорив всім, хто пішов у науку): «щоб написати, треба дуже багато читати». От і читаєш, аналізуєш, щось відхиляється, щось сприймається і поглиблюється.

Нині є всі підстави вести мову про бухгалтерський аналіз як новий напрям розвитку економічної науки, на чому, зокрема, ще у 2008 році наголошувала група науковців Білоруського державного економічного університету, м. Мінськ [4, с. 77].

Вітчизняний науковець С. В. Калабухова робить спроби оперувати поняттям «бухгалтерський менеджмент», пропонуючи відійти від управлінського обліку, оскільки реально комунікації у системі управління організацією відбуваються через експертизу, тобто аналіз фінансової звітності [5, с. 21], постачальником даних для складання якої є бухгалтерський облік. Такий своєрідний ланцюжок підходів до бухгалтерського обліку можна продовжувати, втім... Слово «втім» тут означає не що інше, як дискусію, яка може бути безкінечною.

Загалом єдиний підхід випрацювати неможливо, оскільки бухгалтерський облік є складною динамічною системою, здатною до самовдосконалення відповідно до запитів користувачів. Це перше. Далі мусимо підкреслити, що продекларований (поки що це так) в Україні перехід бухгалтерського обліку на МСФЗ, передбачає надання в облікових методиках пріоритету економічному змісту фактів, що відображаються в обліку над їх юридичною формою. Але і це не варто сприймати буквально: бухгалтерська звітність автоматично не стане реальною тільки через надання пріоритету змісту над формою. Кожен факт господарської діяльності можна представити як єдність його правової і економічної основи. По суті – це різні їх характеристики, які підтверджують, з одного боку законні підстави здійснення операції (відповідність законодавчим нормам), а з другого – необхідність цієї операції у господарському процесі. Тут на поверхні протиріччя бажань між «хочу і можу», що характерне всім суб'єктам бізнесу в особі їх керівників.

Нівелювати таке неспівпадіння можливо через достовірне представлення інформації в системі бухгалтерського обліку. Ініціатор операції повинен спів-ставляти правові (чи можу?) й економічні пласти (хочу, потрібно) кожного факту господарської діяльності.

Через прозорість інформації, продукованої системою бухгалтерського обліку, досягається її корисності в управлінні бізнесом. Мова йде про підтвердження реальності кожної операції з урахуванням відповідності правовим і економічним умовам її здійснення.

У цьому сенсі слід підкреслити, що навіть, виходячи із зазначеного, дані бухгалтерського обліку ніколи не будуть ідеальними. Якщо до цього додати ще професійне судження бухгалтера (певна річ у кожного бухгалтера воно є особистим), то і фінансова звітність – далека до ідеальної. Щодо корисності її інформації питання ставляться користувачем, а відповідь, якраз із урахуванням професійного судження, дає її укладач, визначаючись із власними сумнівами. По суті питання завжди реальне, а відповідь може бути і неправильною.

Питання і відповідь – це реалії бухгалтерської сфери, тому положення МСФЗ мають сприймати як базові рекомендації для узгодження потреб користувачів (питання) і процесу формування інформації в системі бухгалтерського обліку (як відповідь на поставлені запитання). Тут знову доречно звернутися до праць Я. В. Соколова.

Дані бухгалтерського обліку, на його думку, не можуть бути дзеркалом господарського процесу, а є ступенем імовірного (потенційного) впливу користувача на нього. Світло бухгалтерського обліку – його інформація, виникає через певні протиріччя між реальними діями і діями, ймовірно можливими. Саме це дозволяє ухвалювати рішення з їх коригуванням на можливі ризики [2, с. 40].

Тому МСФЗ слід характеризувати з позиції формування професійного судження бухгалтера, в основі якого – концептуальні принципи бухгалтерського обліку, зокрема принцип відкритості інформації. По суті інформація фінансової звітності є своєрідним критерієм істини щодо реальної картини стану бізнесу і перспектив його розвитку. Втім, користувачі, а особливо інвестори, потребують набагато більше інформації, ніж її представлено у фінансовій звітності. Можливо, через це, систему бухгалтерського обліку «дістають» пропозиції щодо її постійної зміни, перетворюючи її в такий спосіб у підслідну інституцію. Слід урахувати, що змін потребує інформація, а не процедури її накопичення в обліковій системі.

Інша річ, для уникнення втрати бухгалтерським обліком і фінансовою звітністю своєї економічної значимості вкрай важливо розширити межі генерованої ними інформації для забезпечення зростаючих запитів її користувачів. Певна річ, інформацією тільки фінансової звітності тут не обійтися. На часі – формування, узагальнення, інтерпретація великообсягової інформації нефінансового характеру, що суттєво змінить формат звітності, з огляду на оновлену філософію оцінки результатів діяльності, що пов'язано з інтеграцією багатьох фінансових показників із нефінансовими.

Суттєвою є інформаційна оцінка трьох компонентів сталого розвитку суб'єктів господарювання й економіки загалом: економічної, екологічної і соціальної. Через розкриття інформації щодо сфери сталого розвитку, суб'єкти бізнесу набувають певних конкурентних переваг, пов'язаних зі зміцненням довіри інвесторів, підвищенням мотивацій до праці співробітників.

Насправді нефінансові показники є індикаторами ефективності управління і додатковим підтвердженням результативності бізнесу.

Певна річ, у системі бухгалтерського, інформація щодо нефінансових показників не фіксується. Якщо ж говорити про сталий розвиток суб'єкта господарювання, то його слід визнати суб'єктом публічного інтересу, діяльність якого характеризуватиметься комплексом фінансових і не фінансових показників. У цьому сенсі логічно відійти від поняття «бухгалтерський облік» і оперувати поняттям «облік», обсяг інформації якого буде набагато ширшим, враховуючи показники соціального, екологічного, а не тільки економічного характеру. Саме через це в обліку виокремилися його нові гілки: екологічний, соціальний, а сфера бухгалтерського обліку розширилась завдяки управлінському і, певною мірою, стратегічному обліку, що підтверджує безперервність процесу трансформації системи бухгалтерського обліку. Трансформація охоплює комплексні зміни багатьох положень, які спрямовуються на покращення результативного продукту бухгалтерського обліку – інформації, і, насамперед, наведеної у фінансовій звітності. Вже нині попит на бухгалтерську інформацію з боку суб'єктів ринку є своєрідним стимулом керівників бізнесу підвищувати якість фінансової звітності, що суттєво активізує ініціативи чинних і потенційних інвесторів.

Не викликає заперечення, що трансформаційні зміни в системі бухгалтерського обліку якраз і спрямовані на покращення своєрідного інформаційного сервісу для користувачів облікової інформації. Комплексність таких змін можливо окреслити поняттям «економічний симбіоз», що передбачає стійкий, довготривалий взаємозв'язок окремих елементів, який врешті призводить до загального емерджентного ефекту [6, с. 90] під час формування загальної інформаційної системи суб'єкта господарювання, що забезпечується взаємодією всіх видів обліку і, передусім, фінансового управлінського та податкових розрахунків. До цієї взаємодії долучаються і специфічні гілки обліку, зокрема стратегічний, екологічний, можливо навіть креативний, виокремлення якого, на нашу думку, не обґрунтоване, як і загалом немає логіки щодо застосування бухгалтером у своїй сфері власного креативного мислення.

Зрозуміло, що бухгалтер за складом свого розуму і дій мусить бути креативним працівником і, як активний учасник управлінського процесу, мати творчі здібності до продукування принципово нових ідей, але з чітким розумінням їх практичного значення і з обґрунтуванням напрямів їх реалізації. Сучасний висококваліфікований бухгалтер (а це обов'язкова вимога з огляду на постійність і суттєвість змін у підходах до обліку господарських фактів і процесів) повинен визнавати фундаментальні ознаки критичного переломного моменту новітньої історії розвитку бухгалтерського обліку, зокрема в частині формування публічної інформації.

Втім (це наша думка) облікові працівники в жодному разі не сприймуть систему бухгалтерського обліку як піддослідну інституцію, що не заперечує підвищення ймовірності теоретичних помилок і неправильних висновків. Будь-які модифікації його (бухгалтерського обліку) теорії не повинні відкидати напрацювання попередників – корифеїв бухгалтерського цеху.

Сучасний бухгалтерський облік має продукувати оновлений інформаційний продукт, зокрема адресний. На запит конкретних користувачів і на підвищення «споживчих» властивостей конкретно позитивно впливає інформація інших видів обліку за умови досягнення логічної співставності фінансової і нефінансової інформації (є продуктом стратегічного, соціального, екологічного... видів обліку).

Врешті це сприятиме формуванню механізмів, які забезпечать права користувачів на доступ до потрібної інформації як продукту єдиного інформаційного простору діяльності суб'єкта господарювання.

Висновки. Бухгалтерський облік як система містить сукупність облікових принципів, методів оцінки господарських фактів і процесів, багатоваріантність економічних відносин та оновлювані інформаційні технології. Кінцевим продуктом системи є інформація, під час формування якої необхідно забезпечити адресність користувачів. Це, по-перше, суттєво скоротить масив інформації, яку не використовують в управлінні, а, по-друге, – підвищить управлінську функцію бухгалтерського обліку. Така орієнтованість обліку повинна призвести до «припинення» процесу висування безсистемних ідей щодо радикального оновлення обліку. Важливо не допустити своєрідної кризи у трансформації обліку через некомпетентність трансформаторів. Основний вектор змін – це нова ідеологія під час формування результативного облікового продукту – інформації. В основі ідеології – оновлені принципи обліку, розширена аналітичність інформації завдяки новим гілкам облікового дерева (соціальний, екологічний, стратегічний облік), поєднання у звітності фінансових і нефінансових показників.

Це дає підстави визнати економічний аналіз логічним завершенням облікового процесу, інформація якого має відповідати критеріям істини щодо реальної картини стану бізнесу і перспектив його розвитку.

Отже, управляти економічними суб'єктами можливо лише на основі достовірної облікової інформації, яка пройшла аналітичні процедури з використанням інструментарію економічного аналізу. Дієвість будь-яких новацій, зокрема і у сфері бухгалтерського обліку підтверджується практикою, проте облік у жодному разі не може бути піддослідною інституцією.

Література:

1. Сатубалдин С. С. Учет затрат на производство в промышленности США / С. С. Сатубалдин. – Москва : Финансы, 1980. – 141 с.
2. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет как сумма фактов хозяйственной жизни: учеб. пособие / Я. В. Соколов. – Москва : Магистр; ИНФРА, 2010. – 224 с.
3. Шеремет А. Д. Методологические подходы к детализации и объединению учетно-аналитических дисциплин / А. Д. Шеремет // Экономический анализ: теория и практика. – 2006. – № 7. – С. 2–5.
4. Панков Д. А. Бухгалтерский анализ – новое направление развития экономической науки / Д. А. Панков, Л. С. Воскресенская, О. А. Русак // Экономические и юридические науки. Бухгалтерский учет. – 2008. – № 10. – С. 77–85.
5. Калабухова С. В. Дефініції поняття «management accounting»: управлінський облік чи бухгалтерський менеджмент? / С. В. Калабухова // Бухгалтерський облік, економічний аналіз та контроль в умовах формування і розвитку сучасних концепцій управління: тези XII міжн. наук. конф. 24–25 жовтня 2013 р. – Житомирський державний технологічний ун-т. – Житомир, 2013. – С. 20–23.
6. Козик В. Економічний симбіоз і нові форми індустріальних об'єднань / В. Козик, Ю. Сидоров // Економіка України. – № 10. – С. 88–95.

Отримано: 14 грудня 2017 р.

Прорецензовано: 19 грудня 2017 р.

Прийнято до друку: 23 грудня 2017 р.

e-mail: galynaif16@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-7(35)-104-109

Ляхович Г. І. Методика оцінки та способи управління ризиками діяльності аутсорсингових компаній. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, грудень 2017. № 7(35). С. 104–109.

УДК 657.1

JEL-класифікація: M1

Ляхович Галина Іванівна,

кандидат наук з державного управління,

директор Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту ТНЕУ

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ТА СПОСОБИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ДІЯЛЬНОСТІ АУТСОРСИНГОВИХ КОМПАНІЙ

У статті зроблено спробу встановлення сутності ризику діяльності аутсорсингових компаній і розробки механізму його оцінки. Дослідження дозволили встановити місце ризику діяльності аутсорсингових компаній у складі ризиків. Надано характеристику ризиків діяльності аутсорсингових компаній і встановлено їх вплив на організацію забезпечення мінімізації. На основі проведеного SWOT-аналізу чітко виділено наявні ризики. Сформовано етапи управління ризиками діяльності аутсорсингових компаній і прядок управління ймовірними наслідками реалізації управлінських рішень, які здійснюються в умовах ризику діяльності аутсорсингової компанії.

Ключові слова: ризик, аутсорсингова діяльність, оцінка ризику, SWOT-аналіз, невизначеність.

Ляхович Галина Ивановна,

кандидат наук по государственному управлению,

директор Ивано-Франковского учебно-научного института менеджмента ТНЭУ

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ И СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АУТСОРСИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

В статье сделана попытка установления сущности риска деятельности аутсорсинговых компаний и разработки механизма его оценки. Исследования позволили установить место риска деятельности аутсорсинговых компаний в составе рисков. Охарактеризованы риски деятельности аутсорсинговых компаний и установлено их влияние на организацию обеспечения минимизации. На основе проведенного SWOT-анализа четко выделены имеющиеся риски. Сформированы этапы управления рисками деятельности аутсорсинговых компаний и прядок управления вероятными последствиями реализации управленческих решений, осуществляемых в условиях риска деятельности аутсорсинговой компании.

Ключевые слова: риск, аутсорсинговая деятельность, оценка риска, SWOT-анализ, неопределенность.

Halyna Liakhovych,

PhD in State Management, Assistant Professor, Dean at the Ivano-Frankivsk Institute of Management
Ternopil National Economic University,

EVALUATION AND RISKS MANAGEMENT METHODS OF OUTSOURCING COMPANIES

The article attempts to define the essence of the risk management in terms of outsourcing companies' activity and to develop the mechanism for the risk evaluation. The recent studies allowed to determine the risk in terms of the outsourcing companies' activities which are being exposed to risk. The author gives a description of the outsourcing companies activity risks and defines the its influence on the minimization organization process. SWOT analysis clearly identifies the possible risks. The stages of outsourcing companies risk management are formed and the order of probable consequences management decisions implementation in terms of the outsourcing company activity risks is defined.

Key words: risk, outsourcing activity, risk assessment, SWOT-analysis, uncertainty.

Постановка проблеми. В економічній літературі під аутсорсингом розуміють передачу виконання непрофільних, допоміжних функцій зовнішньої організації з метою скорочення операційних витрат компанії. На сьогодні аутсорсинг, як стратегічне рішення про передачу бізнес-процесів зовнішнім виконавцям, широко застосовують в усьому діловому світі. З виходом міжнародних стандартів ISO серії 9000, що містять рекомендації пов'язані з аутсорсингом, інтерес до нього різко зріс і сьогодні, до аутсорсингу тією чи іншою мірою вдається практично кожна організація, яка веде господарську діяльність.

Якщо вірити статистичним даним, у 2017 році майже 44% усього аутсорсингу припадали на бухгалтерський аутсорсинг. У фінансовому вираженні цей показник варіювався від \$ 5 млн до \$ 10 млн. Згідно з останнім дослідженням у галузі аутсорсингу облікових функцій, порівняно з 2014 роком, на цьому ринку спостерігається помірне зростання – 6%, водночас сумарні доходи учасників склали 8,5 млн грн. Істотне

зростання виручки спостерігаємо якраз у сфері аутсорсингу ведення бухгалтерського та податкового обліку. За підсумками 2016 року її приріст склав 8%, а обсяг – 4 млн грн. Ще один фактор, що позитивно впливає на розвиток бухгалтерського аутсорсингу, – постійне посилення адміністрування у сфері податків. Держава регулярно ускладнює облік і звітність, збільшує штрафи навіть за незначні помилки. Це призводить до того, що компанії й індивідуальні підприємці прагнуть знизити ризики і починають шукати надійних постачальників бухгалтерських послуг. Так, підвищеним попитом користується послуга з електронної здачі звітності до податкових органів. Що стосується галузевої структури, то основний споживач послуг бухгалтерського аутсорсингу – це сегмент торгівлі. Саме тут зосереджена максимальна частина доходів аутсорсингових компаній – 25% або 1,4 млн грн. Сюди входять послуги з аутсорсингу бухгалтерського і податкового обліку – 908,5 млн грн, із розрахунку заробітної плати – 220,5 млн грн, підготовці бухгалтерської та податкової звітності – 100,2 млн грн. Далі йдуть фінансовий сектор – 330,1 млн грн, електроенергетика – 308,2 млн грн, будівництво – 234,6 млн грн.

Так, виходячи із статистичних даних, складається враження, що аутсорсингові компанії перебувають на верхівці популярності та переживають свої найкращі часи. Мабуть, саме тому дослідники цього питання розглядають його лише з одного боку – замовника, захищаючи його інтереси, деталізують ризики та загрози передачі справ у аутсорсинг, особливості договірної регулювання, відображення таких операцій у системі бухгалтерського обліку.

Проте, вважаємо, також існує низка проблемних питань, пов'язаних саме із функціонуванням аутсорсингових компаній. Починаючи від нормативного регулювання (оскільки аутсорсинг фактично знаходиться «поза законом», оскільки жоден нормативний документ, окрім визначення, не надає жодних роз'яснень щодо даного виду діяльності), завершуючи аналізом ризиків для виконавців таких послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема дослідження ризиків присвятили свої праці такі автори: І. М. Вигівська, Л. І. Донець, Е. В. Каранина, А. Ю. Беляєва та інші. Не применшуючи внесок дослідників, зауважимо, що питання ризиків діяльності аутсорсингових компаній так і залишилось поза увагою.

Мета і завдання дослідження полягають у спробі встановлення сутності ризику діяльності аутсорсингових компаній і розробці механізму його оцінки.

Виклад основного матеріалу. Так, основною властивістю системи ринкових відносин є невизначеність. Багатьма дослідниками вона трактується як неповнота або неточний характер інформації щодо передумов, умов чи наслідків реалізації проєктів, зокрема щодо пов'язаних із ним витрат і результатів. На думку В. Кузьміна й А. Губенка, факторами, що провокують невизначеність є: брак знань, випадковий характер і протидії. Тобто невизначеністю визнають явище, коли економічні проблеми групують як завдання вибору з деякого обсягу альтернативних варіантів.

Основними індикаторами невизначеності сьогодні є ризики. Дослідженням їх сутності присвячено праці значної кількості дослідників. Не будемо заглиблюватись у їхню суть, а приймемо для себе, що ризик визначають як загальну характеристику подій або ситуацій під час реалізації управлінського рішення в умовах невизначеності, що означає ймовірність формування та впливу ймовірності настання збитку в результаті настання наслідку від прийняття такого управлінського рішення [4, с. 14].

Таким чином, наведене дозволяє зробити висновки, що важливою складовою системи управління аутсорсинговою діяльністю є аналіз ризиків. Економічний аналіз забезпечує можливість поєднати вміння, знання та досвід під час формування стратегічних пріоритетів діяльності, а прогнозування наслідків ризиків має важливе значення і є актуальним у сучасних умовах. І. М. Вигівська зазначає, що «аналіз ризиків і їх кількісне вимірювання дозволяє порівняти величину ризику різних господарських операцій і проєктів, а також обирати той варіант, який найбільше відповідає обраній стратегії підприємства» [1, с. 32].

Отже, побудуємо дослідження так: по-перше, окреслимо місце ризику діяльності аутсорсингових підприємств у системі понятійного апарату. Побудову взаємозв'язку між поняттями «нестабільність», «невизначеність», «ризик», «економічний ризик», наведено в дослідженні М. І. Скрипник і О. О. Григоревської [5], встановлено сутність ризику діяльності аутсорсингових підприємств як імовірності (загрози) недоотримання економічних вигід аутсорсингових підприємств через реалізацію несприятливих факторів, можливих через ті чи інші недоліки в законодавстві та встановлено його місце у складі ризиків господарської діяльності (рис. 1).

Так, встановлення місця ризику діяльності аутсорсингових компаній у складі економічних ризиків дозволило обґрунтувати основні характерні ознаки й елементи об'єкта дослідження для подальшої розробки механізму управління ним.

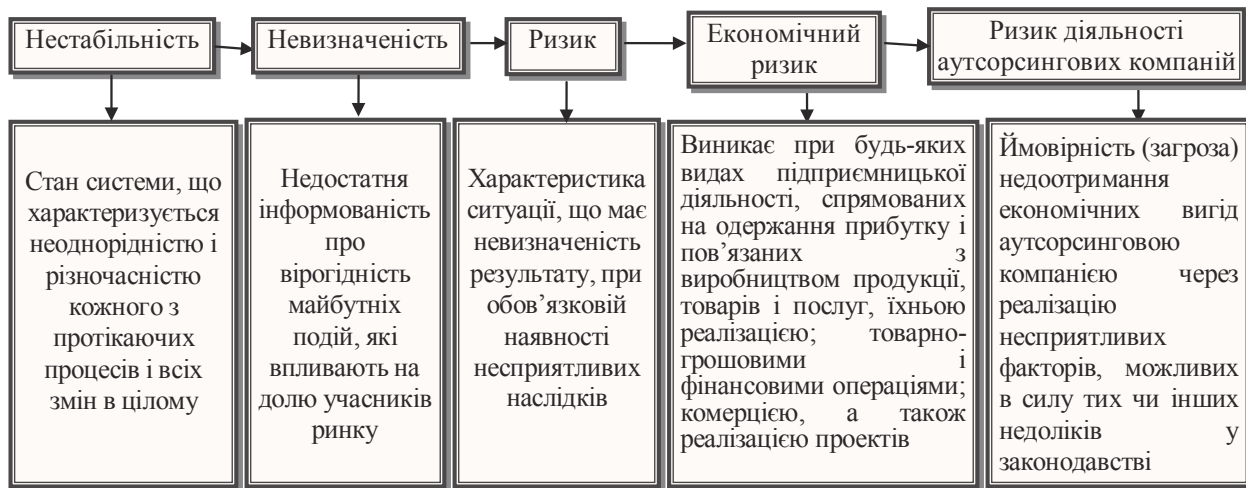


Рис. 1. Місце ризику діяльності аутсорсингових компаній у складі ризиків

Скористаючись підходами до аналізу сутності економічного ризику, які наводять у своїх дослідженнях Г. В. Чернова, А. А. Кудрявцев [9, с. 16–17], Л. І. Донець [2, с. 11], О. О. Советова [6], наведемо ознаки, характерні ризикам і встановимо їхній вплив на організацію механізму управління ними. Шляхом застосування логічного методу та послідовності нами адаптовано характерні ознаки економічних ризиків до ризиків діяльності, що дозволило сформувати ефективне організаційно-методичне забезпечення мінімізації впливу ризиків діяльності аутсорсингових компаній (таблиця 1).

Таблиця 1

Характеристика ризиків діяльності аутсорсингових компаній і їхній вплив на організацію механізму мінімізації ризиків

№ з/п	Ознака та відповідність принципу організації бухгалтерського обліку	Характеристика	Адаптація до ризиків діяльності аутсорсингових компаній	Вплив характерної ознаки на організацію механізму мінімізації ризиків
1	2	3	4	5
1	Загальність економічного ризику (Принцип повного висвітлення).	Ризик є об'єктивною реальністю підприємця, який удосконалює умови свого функціонування в середовищі, яке постійно трансформується.	Трансформаційні процеси в економіці не дають упевненості в точності розрахунку доцільності реалізації прийняття рішень діяльності аутсорсингової компанії.	Система управління ризиками повинна забезпечувати інформаційні запити користувачів щодо можливості виникнення потенційних загроз.
2	Об'єктивність прояву ризику (Принцип повного висвітлення).	Ризик є об'єктивним явищем в функціонуванні будь-якого економічного суб'єкта.	Суб'єкти господарювання сприймають ризик як загрозу, яка може привести до неефективних управлінських рішень, в результаті чого можуть виникнути небажані відхилення від обраної мети; як реальну можливість (шансу) отримання додаткових переваг, зокрема через різні механізми перерозподілу фінансових ресурсів.	Проявляється у формуванні організаційно-методичного забезпечення створення резервів для покриття несприятливого впливу ризику.
3	Виникнення ризику в процесі досягнення мети (Принцип превалювання сутності над формою).	Ризик може бути відсутнім тільки для тих суб'єктів, які не мають особистої зацікавленості від функціонування і розвитку певної економічної системи.	Під час реалізації управлінських рішень можливе виникнення форс-мажорних обставин, які викликають коригування.	Можливість використання резервів, сформованих для забезпечення мінімізації впливу ризиків та відображення даних операцій в системі обліку.
4	Поява ризику в ситуації невідкладного вибору в момент прийняття рішення (Принцип нарахування та відповідності доходів і витрат).	Якщо вибору немає, тобто можливий тільки один варіант розвитку подій, то відсутні очікування, вибір і ризик.	Наявність одного з управлінських рішень, яке не дозволяє диверсифікувати ризик.	Проведення аналітичних розрахунків для визначення можливого впливу ризику діяльності аутсорсингових компаній на реалізацію управлінської стратегії.

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5
5	Мінливість ризику в просторі та часі (Принцип періодичності).	Структура і ступінь ризику діалектично змінюються в часі внаслідок впливу змін зовнішнього і внутрішнього середовища, дії низки об'єктивних і суб'єктивних факторів.	Із плином часу вплив різноманітних факторів на ризикованість управлінських рішень аутсорсингових компаній змінюється.	Проведення прогнозних аналітичних розрахунків, що дозволяє визначити можливу динаміку впливу ризику на результат діяльності аутсорсингових компаній.
6	Спрямованість ризику в майбутнє (Принцип безперервності).	Ризик передбачення, прогнози, плани, оскільки майбутнє соціально-економічних процесів неможливо передбачити повністю і у всіх деталях.	Здійснюючи діяльність аутсорсингової компанії на основі ретроспективного аналізу, прорахувати можливі ситуації та ризикові моменти.	Організація поточної аналітичної роботи та складання системи бюджетів із метою оцінки можливих втрат.
7	Необхідність чіткого розмежування ризику як економічної категорії і як кількісної оцінки невизначеності ситуації (Принцип єдиного грошового вимірника).	Визначають не тільки ймовірність настання (ненастання) (досягнення мети), але і оцінюють ряд показників, які можуть кількісно детермінувати ризик (величина втрат та ін.).	Необхідно оцінювати не лише можливі вигоди від реалізації управлінських рішень у сфері діяльності аутсорсингової компанії, а і ймовірність можливих втрат від них.	Проявляється у використанні оцінки, з метою визначення вираження вигід, втрат і необхідного обсягу забезпечення для їх мінімізації.
8	Прояв принципу синергізму (принципу накопичення ефекту) при розвитку ризикової ситуації (Принцип обачності).	Різні види ризику взаємопов'язані, прагнення зменшити один вид ризику може призвести до виникнення іншого ризику.	Неможливо брати до уваги, що нейтралізація одних ризикових ситуацій під час реалізації управлінської стратегії аутсорсингової фірми не може призвести до виникнення інших.	Реалізується у принципі обачності (застосування методів оцінки, які повинні запобігати заниженню витрат і завищенню доходів).

Отже, вважаємо, що виділення характерних ознак ризиків діяльності аутсорсингової діяльності, а також їх адаптація до організації механізму мінімізації ризиків, впливає на розвиток теоретичного забезпечення висвітлення об'єкту дослідження, дозволило застосувати дані напрацювання як прикладний аспект до механізму організації операцій, пов'язаних із забезпеченням мінімізації ризиків діяльності аутсорсингового підприємства.

Наступний крок нашого дослідження – встановлення елементів ризику діяльності аутсорсингових компаній. Так, прийнято виділяти внутрішні та зовнішні фактори впливу на виникнення ризикових господарських ситуацій. Тому, використовуючи рекомендації В. Токарева [8], для вирішення поставленого завдання варто проаналізувати сильні та слабкі боки аутсорсингової компанії шляхом проведення SWOT-аналізу, що дозволить чітко виділити наявні ризики (таблиця 2).

Таблиця 2

SWOT-аналіз діяльності аутсорсингової компанії

Складові SWOT-аналізу	ЗАГРОЗИ (РИЗИКИ)	МОЖЛИВІСТЬ
<i>Зовнішнє середовище</i>	– Відсутність законодавчо закріплених норм чинного законодавства – Високі штрафні санкції за порушення чинного законодавства – Відсутність широкої практики укладання договорів аутсорсингу – Контроль бізнесу з боку держави – Договір аутсорсингу укладається на тривалий період (можливий варіант залежності від замовника) – Реорганізація підприємства може спонукати його керівництво достроково завершити контракт і знову передати функції обслуговування внутрішньому підрозділу, але вже відповідно до нових процесами.	Зростаючий ринок Можливість швидкого зростання Відсутність конкурентів Розвиток засобів зв'язку
<i>Внутрішнє середовище</i>	Відсутність фахівців широкого профілю	Створення позитивного гудвілу
Складові SWOT-аналізу	НЕДОЛІКИ (РИЗИКИ)	ПЕРЕВАГИ
<i>Зовнішнє середовище</i>	– Нестабільність законодавства – Недовіра потенційних клієнтів – Широка спеціалізація клієнтів – Зміна кредитоспроможності Замовника при запланованих ресурсах	Наявність системи професійного навчання та підвищення кваліфікації
<i>Внутрішнє середовище</i>	– Слабка маркетингова політика – Відсутність постійного особистого контакту з клієнтом – Очікування неймовірного результату – Зміна потреби (усвідомлення можливостей) в процесі виконання Договору	Команда кваліфікованих фахівців Досвід роботи на ринку

Таким чином, можемо сформувати групи можливих ризиків аутсорсингової діяльності, спричинені внутрішнім і зовнішнім середовищем.

Наступний крок – розробка дієвого механізму управління ризиками діяльності аутсорсингових компаній. Так, у великому різноманітті методів управління ризиками можна виділити процес управління ризиками, який містить у собі етапи, в основі яких лежить система сучасного ризик-менеджменту, скоригована з урахуванням специфіки ризиків діяльності аутсорсингових компаній (рис. 2).

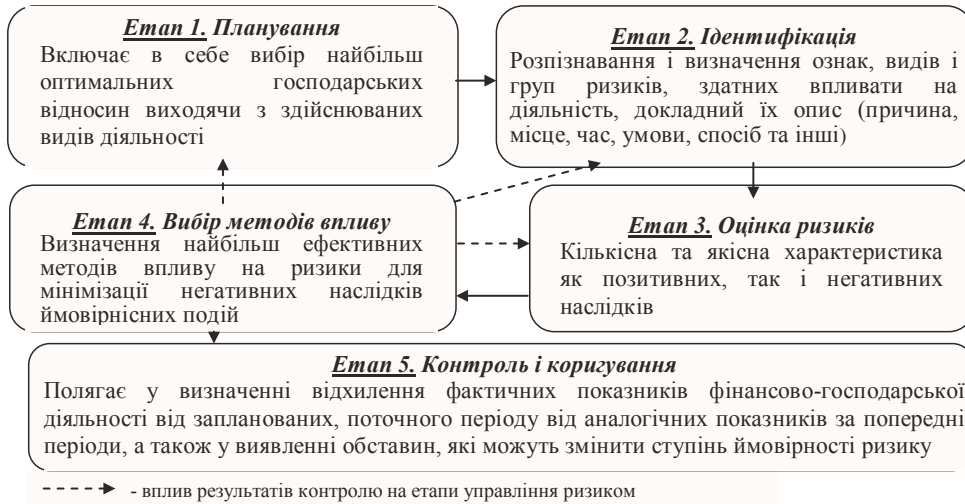


Рис. 2. Етапи управління ризиками діяльності аутсорсингових компаній

Охарактеризувавши суть, позитивні та негативні моменти використання методів управління ризиками діяльності аутсорсингових компаній, окреслено й обґрунтовано способи оптимізації ризиків, а також управління наслідками реалізації діяльності їх (рис. 3).



Рис. 3. Порядок управління ймовірними наслідками реалізації управлінських рішень, які здійснюються в умовах ризику діяльності аутсорсингової компанії

Таким чином, управління ризиками діяльності аутсорсингових компаній є основним механізмом гарантування їх безпеки, проте не надає гарантії повної ліквідації ризиків у системі господарських відносин, але дозволяють знизити ймовірність настання несприятливих наслідків для компанії. Початковим етапом управління ризиком діяльності аутсорсингової компанії є розробка стратегічних і тактичних планів. Наступний крок – оцінка наявних ризиків для кожного виду діяльності, розробка прогнозу розвитку подій і планів ліквідації наслідків. За результатами контролю здійснюється коригування системи управління ризиками й прийняття рішень.

Характеристика наведеного порядку полягає в аналізі альтернативних варіантів реалізації управлінських рішень у сфері діяльності аутсорсингової фірми. Обґрунтовуючи можливості прийняття рішень розглядають три можливі варіанти, зокрема: 1) ухвалення рішень без аналізу ризику діяльності аутсорсингової фірми; 2) уникнення ймовірних негативних наслідків через відмову від здійснення управлінського рішення; 3) прийняття рішення про аналіз із урахуванням показників, що характеризують оцінку ризиків діяльності аутсорсингової фірми.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Так, за результатами дослідження нами встановлено місце ризику діяльності аутсорсингових компаній у складі економічних ризиків, що дозволило обґрунтувати основні характерні ознаки й елементи об'єкта дослідження для подальшої розробки механізму управління ним. На цій основі виділено характерні ознаки ризиків діяльності аутсорсингової діяльності й адаптовано їх до організації механізму мінімізації ризиків, що впливає на розвиток теоретичного забезпечення висвітлення об'єкту дослідження, а також дозволило застосувати такі напрацювання як прикладний аспект до механізму організації операцій, пов'язаних із забезпеченням мінімізації ризиків діяльності аутсорсингового підприємства. Крім того, у роботі запропоновано виділення етапів управління ризиками діяльності аутсорсингових компаній, що дозволило сформулювати порядок управління ймовірними наслідками реалізації управлінських рішень, які здійснюються в умовах ризику діяльності аутсорсингової компанії.

Література:

1. Вигівська І. М. Підприємницькі ризики як особливий вид фактів господарської діяльності / І. М. Вигівська // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць / Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. – Випуск 2 (14). – Житомир : ЖДТУ, 2009. – С. 31–45.
2. Донець Л. І. Економічні ризики та методи їх вимірювання : [навч. посіб.] / Л. І. Донець. – Київ : Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
3. Каранина Е. В. Эффективность и риски деятельности аутсорсинговых компаний / Е. В. Каранина, А. Ю. Беляева // Экономика и управление: проблемы, решения. – 20014. – № 8(32). – С. 148–151.
4. Кузьмин В. Новое дело – повышенный риск / В. Кузьмин, А. Губенко // Риск. – 2000. – № 3–4. – С. 14.
5. Скрипник М. І. Методика оцінки та способи управління ризиками для забезпечення економічної безпеки системи вищої освіти [Електронний ресурс] / О. О. Григоревська, М. І. Скрипник // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2017 : Ефективність організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку вищої освіти України. – С. 298–306. – Режим доступу : <https://er.knutd.edu.ua/handle/123456789/7822>.
6. Советова Е. А. Сущность риска как экономической категории / Е. А. Советова // БІЗНЕСІНФОРМ. – № 3. – 2012. – С. 12–16.
7. Сторожук В. А. Аутсорсинг как инструмент повышения эффективности деятельности предприятия [Электронный ресурс] / В. А. Сторожук // Молодой ученый. – 2016. – № 5. – С. 417–419. – Режим доступа : <https://moluch.ru/archive/109/26505>.
8. Токарев В. Применение SWOT-анализа при разработке стратегии фирмы [Электронный ресурс] / В. Токарев // Управление компанией. – Режим доступа : https://iteam.ru/publications/strategy/section_16/article_1551
9. Чернова Г. В. Управление рисками : [учеб. пособ.] / Г. В. Чернова, А. А. Кудрявцев. – Москва : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2003. – 160 с.

Отримано: 09 грудня 2017 р.

Прорецензовано: 14 грудня 2017 р.

Прийнято до друку: 21 грудня 2017 р.

e-mail: lenazelenina@ukr.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-7(35)-110-114

Скрипник М. І., Григоревська О. О. Показники бухгалтерської управлінської звітності: системна характеристика. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. Острог: Вид-во НАУОА, грудень 2017. № 7(35). С. 110–114.

УДК 657.1

JEL-класифікація: M1

Скрипник Маргарита Іванівна,

доктор економічних наук, завідувач кафедри обліку і аудиту,
Київський національний університет технологій та дизайну

Григоревська Олена Олександрівна,

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту,
Київський національний університет технологій та дизайну

ПОКАЗНИКИ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ УПРАВЛІНСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ: СИСТЕМНА ХАРАКТЕРИСТИКА

У статті досліджено питання пошуку оптимально можливої кількості показників управлінської звітності для формування достовірної інформації в необхідних аналітичних розрізах. Сформовано матрицю рівнів управлінської звітності, на основі встановленого взаємозв'язку між основними процесами господарської діяльності підприємства, притаманним ним показникам управлінської звітності та можливим прийнятим рішенням на їх основі, а також модель формування форм і показників внутрішньої бухгалтерської управлінської звітності.

Ключові слова: звітність, внутрішня звітність, інформаційні запити, управлінська звітність, управлінський облік.

Скрыпник Маргарита Ивановна,

доктор экономических наук, зав. кафедры учета и аудита, Киевский национальный университет технологий и дизайна

Григоревская Елена Александровна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры учета и аудита,
Киевский национальный университет технологий и дизайна

ПОКАЗАТЕЛИ БУХГАЛТЕРСКОЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ: СИСТЕМНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

В статье исследован вопрос поиска оптимально возможного количества показателей управленческой отчетности для формирования достоверной информации в необходимых аналитических разрезах. Сформировано матрицу уровней управленческой отчетности на основе установленной взаимосвязи между основными процессами хозяйственной деятельности предприятия, присутствующим им показателям управленческой отчетности и возможным принятым решением на их основе и модель формирования форм и показателей внутренней бухгалтерской управленческой отчетности.

Ключевые слова: отчетность, внутренняя отчетность, информационные запросы, управленческая отчетность, управленческий учет.

Margarita Scrypnik,

Doctor of Economics, head of the Accounting and Audit Department, Kyiv National University of Technology and Design

Olena Hrigorevska,

PhD in Economics, Associate Professor, Department of Accounting and Audit,
Kyiv National University of Technology and Design

INDICATORS OF ACCOUNTING MANAGEMENT REPORTING: SYSTEM CHARACTERISTICS

The article elaborates optimal number of managerial reporting indicators necessary for the development of reliable information source necessary for the analytical departments. Based on the revealed relationship between the main processes of the enterprise's business, its managerial reporting inherent indicators and possible decisions made on their basis a matrix of managerial reporting stages has been formed. A model for the formation of internal accounting management reporting forms and indicators has been developed.

Key words: reporting, internal reporting, information queries, management reporting, management accounting.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання, наявність великих інформаційних масивів, які призводять до асиметрії та зростання запитів керівників підприємств, генерують умови для розвитку внутрішнього управлінського обліку. Вже не викликає сумніву, що саме інформацію, сформовану під-

системою управлінського обліку, використовують під час прийняття як оперативних, так і стратегічних управлінських рішень на підприємствах усіх організаційно-правових форм і розмірів.

Водночас залишається відкритим питання, як саме слід формувати управлінську звітність? Які показники та форми застосовувати, щоб такий документ справді був корисним і допоміг у складній господарській ситуації. Формальні ознаки звітності залежать від компетентності головного бухгалтера, від його уявлення про господарську ситуацію та його так званої «творчої професійності». Так, спроби сформувати звітність максимально якісно та повно призводять до її громіздкості, неможливості її «читання», що призводить до деструктивного ефекту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі визначення та формування системи показників присвятили свої праці такі автори: М. У. Бобоев, Є. Р. Богатова, С. В. Булгакова, Ж. А. Іванова, С. В. Поздняков, І. А. Слободняк та інші.

Мета і завдання дослідження. Дослідження та пошук оптимально можливої кількості показників управлінської звітності для формування достовірної інформації в необхідних аналітичних розрізах.

Виклад основного матеріалу. Дослідження науковців ґрунтується на ряді припущень. Зокрема, М. У. Бобоев висловлює думку, що система підготовки даних будується на інформації за рахунками бухгалтерського обліку. Проте ведення систематичного обліку за рахунками ще не забезпечує повноту інформації, яка необхідна для цілей управління. Для стратегічного управління необхідна додаткова деталізація, яку можуть забезпечити інші джерела. Управлінську звітність на підприємствах складають відповідні керівники підрозділів підприємства, а також спеціалісти, відповідальні за закріпленими за ними ділянками роботи [1, с. 18–19].

Так, інформація, сформована в системі бухгалтерського обліку трансформується в інформацію управлінського обліку, на основі якої формуються показники управлінської звітності, призначені для різних груп користувачів всередині підприємства, які направлені й уповноважені приймати управлінські рішення [3, с. 362].

Зокрема Є. Богатова виділяє для керівництва з урахуванням основних сфер їх відповідальності і цілей, які стоять перед ними, наступні важливі блоки управлінської інформації, з якою можна працювати на регулярній основі. Для: 1. директора з виробництва: – виробнича собівартість продукції, яка виготовляється чи послуг (за видами або за замовленням, залежно від специфіки виробництва); – динаміка і структура незавершеного виробництва; – об'єми випуску продукції за видами та/або замовленням (в натуральних показниках); – об'єми виготовленої продукції, яка поступає на склад готової продукції; – динаміка і структура запасів сировини, матеріалів, комплектуючих. 2. Для фінансового директора: – виконання бюджету грошових коштів, враховуючи надходження і витрати; -витрати підрозділів на ведення господарської діяльності; -величина і структура повної собівартості виготовленої продукції або послуг; -звіт про прибутки і збитки; -динаміка дебіторської і кредиторської заборгованості. 3. Генеральному директору непогано було б мати всі блоки інформації хоча б щотижня, а коли потрібно впроваджувати зміни й удосконалення – то і частіше. Ці блоки можна «згорнути», однак у разі необхідності кожен із них може бути розкритий детальніше. У випадку малих і середніх підприємств генеральний директор бере на себе частину функцій директорів підрозділів (наприклад, фінансового директора). Тоді йому є сенс безпосередньо працювати з розгорнутими блоками управлінської інформації, призначеної для відповідного директора. Ще одними важливими адресатами управлінської звітності є акціонерні компанії (не акціонери-менеджери у функції менеджерів, а просто акціонери), насамперед, та, хто приймає активну участь у стратегічному управлінні компанією. Для них важливими блоками є розрахункові дані, які характеризують вартість компанії, про структуру і динаміку собівартості, частках ринку, що припадають на компанію, про виконання важливих контрактів і про хід реалізації нових проектів [6].

Доцільно виокремити такі групи користувачів: вище керівництво, менеджери середньої та нижчої ланки, що дозволило сформувати матрицю рівнів управлінської звітності, на основі встановленого взаємозв'язку між основними процесами господарської діяльності підприємства, притаманним ним показникам управлінської звітності та можливим прийнятим рішенням на їх основі (рис. 1).

Усі перераховані блоки управлінської інформації для різних користувачів можна зібрати одночасно й одноразово для отримання реальної картини діяльності на певну дату. Однак найбільшу інформативність і корисність дані управлінської звітності можуть надавати в разі формування на регулярній основі, встановлених принципів збору і систематизації, порівняно із запланованими показниками (в ідеалі – з середньогалузевими чи даними конкурентів).

У такому випадку управлінська звітність стає важливим елементом планування, контролю, досягнення ефективності, тому необхідно, щоб управлінська звітність була максимально зрозумілою і детальною.

Тому проблему підвищення наочності й аналітичності інформації внутрішньої бухгалтерської управлінської звітності необхідно вирішувати не шляхом збільшення кількості врахованих у кожен звітну форму показників, а шляхом розробки системи показників, яка б давала комплексну характеристику фінансово-господарській діяльності підприємства в частині розкриття інформації про відповідні елементи звітності [5, с. 25].

ОСНОВНІ ПРОЦЕСИ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА (КЛАСИЧНИЙ)			
	Процес постачання	Процес виробництва	Процес реалізації
	Інформаційні запити		
Вище керівництво	-фактично досягнуті (отримані) результати у виробничій, інвестиційній, фінансовій та інших видах діяльності як по підприємству в цілому, так і по окремим структурним підрозділам; -оцінка внутрішніх і зовнішніх факторів, які можуть вплинути та впливових на результати виконання цілей підприємства; - планові та прогнози індикатори розвитку підприємства на майбутній період.		
Керівники середньої ланки	- показники діяльності структурних підрозділів і результати їх аналітичної обробки; - інформація планового і прогнозного характеру по підприємству в цілому і за окремими структурним ланкам; - необхідну інформацію про суміжні підрозділи та контрагентів		
Керівники нижньої ланки	- про цю діяльність через систему синтетичних і аналітичних показників; - інформація, пов'язана з прогнозними оцінками внутрішніх і зовнішніх факторів; - інша інформацію, яка може вплинути на формування підсумкових результатів діяльності		
	Можливі форми управлінської звітності		
	- Звіт про закупівлю матеріалів; - Звіт про рух сировини і матеріалів - Звіт про запаси сировини і матеріалів; - Звіт про розрахунки з постачальниками	- Звіт про виготовлену продукцію; - Звіт про собівартість продукції - Узагальнений звіт про собівартість продукції - Звіт про виконання бюджету витрат	- Звіт про продаж продукції; - Звіт про рух готової продукції; - Звіт про запаси готової продукції; - Звіт про розрахунки з покупцями і замовниками;
	Можливі показники управлінської звітності		
	- кількість потреби в закупівлях і ціна закупівлі; - кількість і ціна нового замовлення; - кількість використаних матеріалів у виробництві; - дотримання мінімального рівня запасу матеріалів; - кількість потенціальних постачальників; - прострочення кредиторської заборгованості; - якість матеріалів	- кількість виготовленої продукції - структура собівартості продукції; - плановий та фактичний об'єм виробництва - відхилення від плану; - втрати від браку; - кількість нових виробів; - витрати на 1 у. о. продукції; - дотримання мінімального рівня запасу	-плановий об'єм продаж; -фактичний об'єм продажу -відхилення від плану -ціна продажу; -дотримання мінімального рівня запасів готової продукції; -кількість потенціальних покупців; - кількість нових покупців; - кількість задоволених покупців -прострочена дебіторська заборгованість
	Прийняття рішень керівниками всіх рівнів управління		
	- визначення пріоритету в закупівлях матеріалів; -визначення необхідності в грошових коштах; -знати поточні потреби в запасах сировини і матеріалів; - аналіз і контроль простроченої кредиторської заборгованості; -аналіз складу матеріалів і визначення неліквідних запасів та ін.	-планування об'єму виробництва; -визначення необхідності матеріалів для виробництва; -розрахунок об'єму незавершеного виробництва; -контроль над зниженням собівартості продукції; -контроль над рівнем бракованої продукції; -аналіз динаміки і структури продукції; -аналізувати склад витрат підрозділів та ін.	- спостереження за об'ємом продажу; - спостереження за змінами ціни продаж; - планування об'єму продаж; -аналіз стану ринку збуту і склад покупців; - контроль за надходженням грошових коштів від дебіторів; -аналіз і контроль простроченої дебіторської заборгованості; - планування мінімального рівня резервного запасу та ін..

Рис. 1. Матриця рівнів управлінської звітності

За кордоном досить широко розповсюджується використання систем показників. Їх прикладом може служити Balanced Scorecard (BSC) – збалансована система показників. Цей звіт є системою взаємопов'язаних кількісно показників у різних вимірах, які слугують для оцінки ефективності, продуктивності, а також виробничого потенціалу підприємства та його підрозділів.

Однією із найбільш помітних особливістю BSC є об'єднання в одній звітній формі кількісних і якісних показників, які можна було б із максимальною користю застосовувати під час прийняття управлінських рішень [5, с. 27]. На думку С. В. Позднякова, прикладами ключових показників, які враховують у систему Balanced Scorecard, є: 1) тактичні показники – виробництво (кількість штук), виробництво у перерахунку на ящики, продаж (шт./міс.), витрати на «послуги пакування», коефіцієнт виходу готової продукції, прибуток (грн/міс.), завантаження виробничих потужностей та ін.; 2) показники фінансового контролінгу – відсоток від обороту суми дебіторської (кредиторської) заборгованості; 3) показники задоволеності споживачів – відсоток і кількість повернень продукції; показники задоволеності власни-

ка – сума прибутку; показники задоволеності персоналу – плинність персоналу, відсоток переатестованих співробітників; показники ефективності бізнес-процесів – питоми витрати на «послуги упакування», виробництво на 1 робітника, прибутковість грн/шт., рентабельність% /шт.; 4) стратегічні показники – продажі і виробництва продукції за рік [4, с. 346–347].

Цілісна оцінка ефективності господарської діяльності та фінансово-майнового стану підприємства можлива тільки за системою показників, а не за їх окремими видами. Фактично внутрішня бухгалтерська управлінська звітність у цьому випадку набуває риси аналітичного звіту, який містить як реально досягнуті показники, так і значення, отримані розрахунковим шляхом. Тому ми запропонували уніфікований механізм формування форм і показників внутрішньої бухгалтерської управлінської звітності, що можна зробити, згрупувавши відповідні показники в окремі групи розділів відповідної форми звітності (рис. 2).

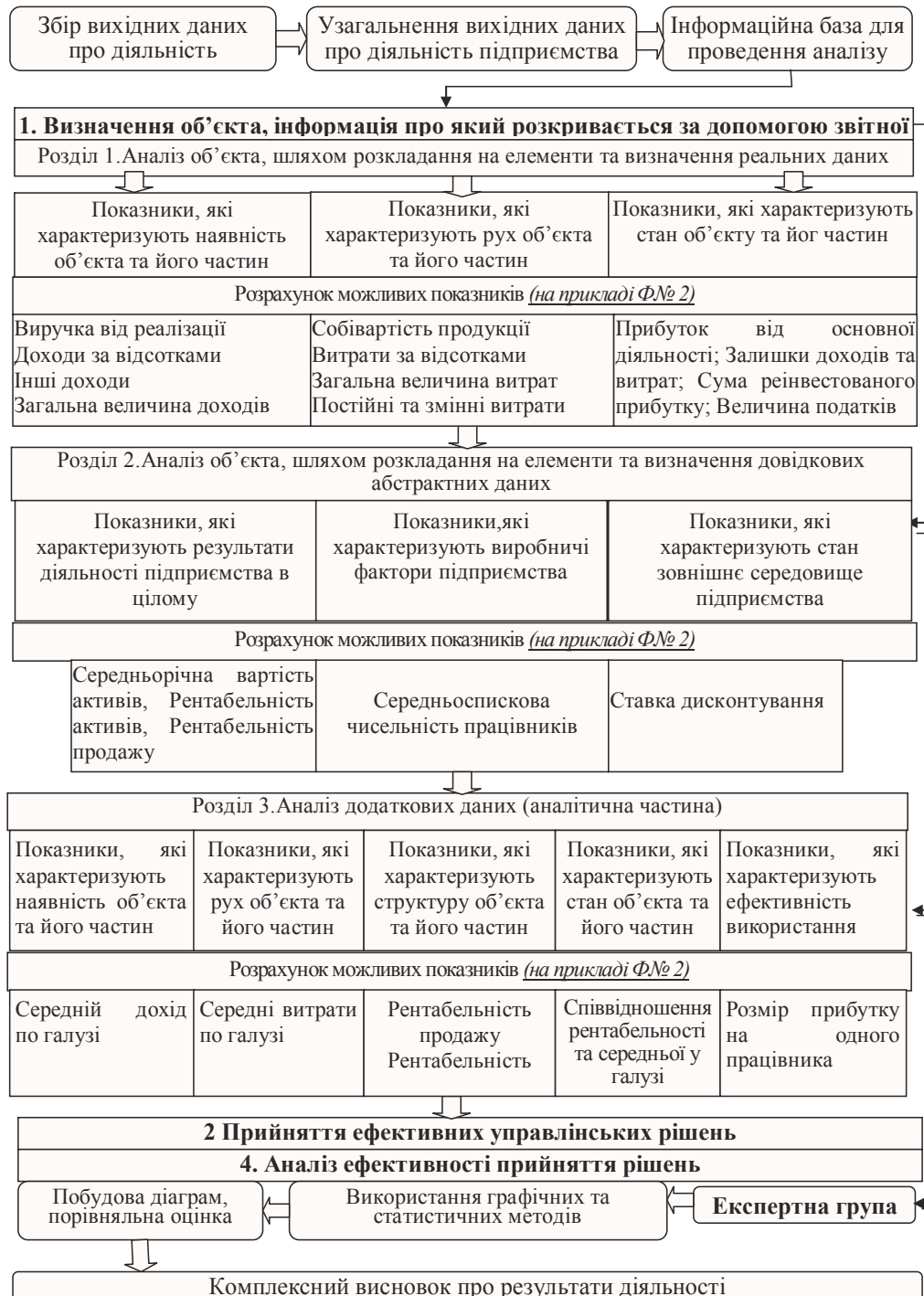


Рис. 2. Модель формування форм та показників внутрішньої бухгалтерської управлінської звітності

У цьому випадку візьмемо за основу дослідження І. А. Слободняка, який зауважує, що перша група розділів – характеристика об'єкта – повинна містити в собі повний набір реальних показників, які необхідні для розрахунку абстрактних показників, наведених нижче. Система реальних показників повинна бути вибудована з врахуванням економічної логіки, їх набір повинен давати повну і всебічну інформацію по відповідних об'єктах і їх складових частин: У внутрішньому бухгалтерському балансі – про ресурси; у внутрішньому звіті про фінансові результати – про прибутки і збитки та їх складових; у внутрішньому звіті про рух грошових коштів – про грошові потоки. Система реальних показників внутрішньої бухгалтерської управлінської звітності може бути представлена з використанням різних форматів, наприклад, із використанням форматів, які надають інформацію по наявності відповідного елемента звітності, про його рух, стан, структуру, динаміку.

Друга група розділів – довідкова інформація – повинна містити в собі важливі показники: які характеризують ефективність діяльності підприємства (об'єм продажу, прибуток від продажу, нерозподілений прибуток, чистий грошовий потік тощо); які характеризують виробничі фактори, які беруть участь у діяльності підприємства (середньоспискова чисельність працівників, середньоперіодична вартість активів, середньоперіодична вартість основних засобів (засобів праці) і матеріальних запасів (предметів праці); які характеризують стан зовнішнього середовища підприємства (коефіцієнт дисконтування, курс національної грошової одиниці, індекс галузевих цін та інших середньогалузевих показників). Для кожної форми внутрішньої управлінської звітності буде існувати свій набір показників, які доцільно долучити до відповідного розділу. Водночас набір показників цієї групи розділів будуть визначати набором розрахункових показників, долучених до аналітичної групи розділів.

Аналітична група розділів відповідної звітної форми – аналіз об'єкта – повинна містити в собі абсолютні ті відносні показники, які доповнюють характеристику відповідного об'єкту. Система абстрактних показників внутрішньої бухгалтерської звітності також може бути представлена з використанням різноманітних форматів [5, с. 27–28].

Перелік показників усередині кожної групи визначається у внутрішньому положенні з управлінської звітності, залежно від особливостей господарської діяльності підприємства [2, с. 144].

Висновки. Отже, можливість встановлення уніфікованого переліку показників для кожного підприємства є досить сумнівною, оскільки вони залежать від специфіки діяльності. Проте реальним є встановлення індивідуальних показників, які б дозволили сформулювати чітку, повну й об'єктивну інформацію про підприємство.

Систему підготовки даних необхідно будувати на основі інформації, сформованій за рахунками бухгалтерського обліку. Деталізований робочий план рахунків бухгалтерського обліку повинен забезпечувати інформацією як зовнішніх, так і внутрішніх користувачів. Забезпечення інформацією за допомогою рахунків бухгалтерського обліку є одним із засобів отримання якісної і своєчасної інформації про стан діяльності підприємства. Проте ведення систематичного обліку на рахунках ще не забезпечує повноту інформації, яка необхідна для цілей управління. Для стратегічного управління потрібні дані із різних інших джерел.

Дослідження дозволило сформулювати матрицю рівнів управлінської звітності, на основі встановленого взаємозв'язку між основними процесами господарської діяльності підприємства, притаманним ним показникам управлінської звітності та можливим прийнятими рішеннями на їх основі. За вищенаведеним результатом ми запропонували уніфіковану модель формування форм і показників внутрішньої бухгалтерської управлінської звітності.

Література:

1. Бобоев М. У. Управлінський облік на підприємствах легкої промисловості республіки Таджикистан : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня. кандидата економ. наук: спец. 08.00.12 «Бухгалтерський облік, статистика» / М. У. Бобоев. – Москва, 2009. – 21 с.
2. Булгакова С. В. Внутрішня управлінська звітність: структура видів і форм / С. В. Булгакова, Н. В. Победова // Сучасна економіка: проблеми і рішення. – 2010. – № 6. – С. 138–151.
3. Іванова Ж. А. Внутрішня управлінська звітність як інформаційна основа аналізу / Ж. А. Іванова // Питання економіки і права. – 2011. – № 4. – С. 360–364.
4. Поздняков С. В. Формування системи внутрішньої управлінської інформації підприємств та їх об'єднань / С. В. Поздняков // Університетські наукові записки. – 2006. – № 1(17). – С. 345–349.
5. Слободняк І. А. Система показателів внутрішньої бухгалтерської управлінської звітності / І. А. Слободняк // Известия Байкальского государственного университета. – 2010. – № 5. – С. 24–28.
6. Управлінська звітність: що це, кому і навіщо вона потрібна? [Електронний ресурс] / Є. Р. Богатова // Електронний журнал «В курсі правового діла» – № 5. – Режим доступу : <http://www.vkoursedela.ru/article721>.

Отримано: 03 грудня 2017 р.*Прорецензовано:* 11 грудня 2017 р.*Прийнято до друку:* 21 грудня 2017 р.

e-mail: julia.kharchuk@oa.edu.ua

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-7(35)-115-119

Kharchuk Yu., Novak A. The building of the brand of Ukrainian higher educational institutions by positioning and establishment of the positive image. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, грудень 2017. № 7(35). С. 115–119.

UDC: 657, 658.8.012.12

JEL-classification: M 31, M 37

Yulia Kharchuk,*PhD in Economics, Senior Lecturer at the Department of Finance, Accounting and Audit,
Deputy Dean (Career Guidance) at the Faculty of Economics, the National University of Ostroh Academy***Anna Novak,***Postgraduate student, specialty «Management», the National University of Ostroh Academy***THE BUILDING OF THE BRAND OF UKRAINIAN HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS
BY POSITIONING AND ESTABLISHMENT OF THE POSITIVE IMAGE**

The article describes the essence of the higher education institutions positioning, defines the concepts of the image and brand of educational institutions, determines their features. The influence of the image of higher education on educational services consumers and those institutions rating among other higher educational institutions is considered in detail. Attention is paid to the educational services branding peculiarities in Ukraine. The main components of higher educational institutions brand building are highlighted.

Key words: higher educational institutions, educational services, image, positioning, branding, brand of higher educational institution.

Харчук Юлія Юрївна,*кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів, обліку і аудиту Національного університету «Острозька академія», заступник декана економічного факультету з профорієнтаційної роботи***Новак Анна Федорівна,***аспірант спеціальності «Менеджмент» Національного університету «Острозька академія»***ПОБУДОВА БРЕНДУ ВНЗ УКРАЇНИ ШЛЯХОМ ПОЗИЦІЮВАННЯ
ТА СТВОРЕННЯ ПОЗИТИВНОГО ІМІДЖУ**

У статті розкрито сутність позиціонування ВНЗ, поняття «імідж» і «бренд» навчальних закладів, визначено їх особливості. Детально розглянуто вплив іміджу вищих на споживачів освітніх послуг і на їхній рейтинг серед інших вищих навчальних закладів. Прیدілено увагу особливостям брендингу освітніх послуг в Україні. Висвітлено основні складові побудови бренду ВНЗ.

Ключові слова: вищі навчальні заклади, освітні послуги, імідж, позиціонування, брендинг, бренд вищого навчального закладу.

Харчук Юлія Юрьевна,*кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры финансов, учета и аудита
Национального университета «Острожская академия», заместитель декана экономического факультета
по профориентационной работе***Новак Анна Федоровна,***аспирант специальности «Менеджмент» Национального университета «Острожская академия»***ПОСТРОЕНИЕ БРЕНДА ВУЗОВ УКРАИНЫ ПУТЕМ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ
И СОЗДАНИЯ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО ИМИДЖА**

В статье раскрыта сущность позиционирования вузов, понятие «имидж» и «бренд» учебных заведений, определены их особенности. Подробно рассмотрено влияние имиджа вузов на потребителей образовательных услуг на их рейтинг среди других высших учебных заведений. Уделено внимание особенностям брендинга образовательных услуг в Украине. Освещены основные составляющие построения бренда вуза.

Ключевые слова: высшие учебные заведения, образовательные услуги, имидж, позиционирование, брендинг, бренд вуза.

Formulation of the problem. Socio-economic development of Ukraine is possible only if there are significant changes in the theoretical and practical training of highly skilled specialists, whose knowledge and skills depend on the quality of providing educational services by higher educational institutions (hereinafter referred to as HEIs). However, the current conditions of the functioning of educational institutions (reducing the number and reducing the level of solvency of university entrants, the suboptimal network of universities, the lack of ef-

fective links with employers, loss of financial stability due to inadequate funding, imperfection of the existing mechanisms of organization and implementation of financial and managerial accounting, entry into the market educational services of Ukraine for foreign educational institutions) necessitate a revision of existing approaches to their positioning at the national and international level of the education market.

It is necessary to clearly distinguish such concepts as «positioning» and «branding», to take into account the status of educational institutions, their economic security, social infrastructure and the degree of demand for services rendered by educational and non-educational character.

Analysis of recent research and publications. The general corporate aspects of forming the image of business entities, its elements were researched in their scientific works by foreign scholars such as E. Becker, L. Berd, G. Dowling, D. Mercer, S. Tangyan, B. Ushakov, M. Fimin, L. Yakok and others.

The peculiarities of managing the image of universities are considered in the publications of national scholars: V. Vitkalov, S. Grabovsky, V. Grishunin, L. Karamushki, V. Korolko, F. Kuzin, A. Postovyuk, V. Shepel, V. Shul and others.

At the same time, the issue of building the brand of higher educational institutions in Ukraine by positioning and creating a positive image is not sufficiently studied at the present stage and requires additional research.

The purpose and tasks of the study. The purpose of the study is to develop and substantiate the activities and to identify the stages of building the brand of universities, which will ensure their competitiveness in the domestic and international markets of educational services.

Presenting of the main material. In order to form the university brand and consolidate it in the market of educational services of Ukraine and the world, it is necessary to carry out a series of measures that will include a choice of positioning strategies, help create a positive image, and determine the place in the eyes of consumers of educational services.

According to the professor of the Higher School of Logistics in the city of Poznan, R. Svedatovsky [6], referring to E.M. Korotkova [3], effective positioning of higher educational institutions requires an understanding of the general laws of development of the education, which include: 1) diversification of education; 2) individualization of education; 3) development of advanced education; 4) sustainability of education; 5) intensification of education; 6) computerization of education; 7) Creation of education; 8) increasing the role of education quality; 9) cyclicity and multi-level education; 10) change of target directions of education; 11) internationalization of education. At the same time, the researcher, one of the main tasks of positioning the university in the market of educational services, is to justify the method of achieving their competitive advantages.

We share the opinion of V. Kotelenets, according to which positioning for an educational institution in the general system is a complex of measures of a long-term marketing strategy aimed at creating an image and maintaining a reputation, the realization of which enables the institution of education to be in the consciousness of the target audience in fact, different from the others and advantageous for to bring to the consumer educational services the benefits and benefits that he will receive from the choice of the proposed educational programs, show partners the ways of cooperation with the educational curriculum hell, that is, the creation of its own special brand [4].

That is why, for the construction of an excellent brand of higher educational institutions, it is necessary to conduct a marketing research, that is, to determine the main stages of the positioning of the educational institution in the market of educational services, as a result of which the entrants will be formed the image of the institution. The basic stages of building the brand of universities are shown in Fig. 1

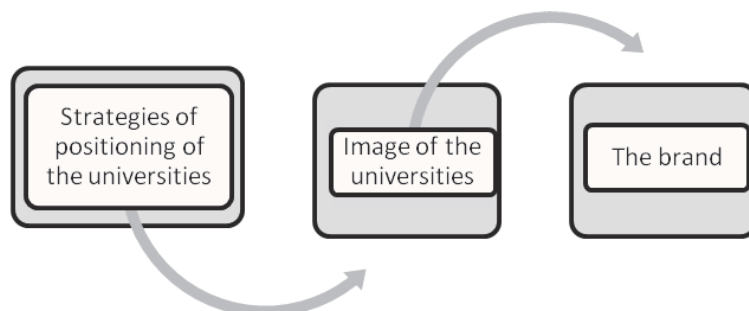


Fig. 1. Stages of the brand building of the universities *

* *Developed by the authors.*

In his writings, known marketers, authors of the concept of «positioning» E. Race and J. Traut note that «the positioning begins with a product, product, service, company, institution, and even person» [7]. Their understanding of the positioning term is close to the concept of branding, since it is largely based on the emotional effect of making consumer decisions. Such an interpretation is correct from the point of view that we consider this concept as a study of the microenvironment, that is, in our case, the study of the material, technical and staffing of the university to develop measures that will help to create the image of the institution.

F. Kotler, professor of international marketing at the Graduate School of Management, DJ Kellogg at the Northwestern University of the United States, defines positioning as «the process of creating a service/product and image company based on the perception of consumers of competitive goods/services» [5, p. 243].

Consideration of the essence of the concept of positioning makes it possible to specify its content in relation to universities. According to one of the leading experts in the field of marketing E.P. Golubkova, «the positioning of educational services is to select the parameters of the educational product and elements of the marketing complex that, from the point of view of the target consumers, will provide competitive advantages to the educational services» [2]. This definition describes the positioning of universities as an instrument for the formation of a given image, which is most favorable from the point of view of the target audience.

So, the target audience when creating the image of universities will be mostly entrants, because choosing a university, they consider the prestige of the institution.

Considering the image of the university, it is necessary to consider the elements of the structure and representations that these elements cause in the target segment.

M. Kadochnikov, the leading manager of the educational sphere, defines the corporate or organizational image as an image of the organization in the presentation of various groups of the public. He highlights a number of factors that shape the image of educational institutions: experience and experience in education; popularity in the professional field and among the public; the reputation of the head of the organization, the professionalism of the management; Further development of the institution in the professional sphere; the demand for graduates in the labor market, their level of wages and career advancement; the level of professionalism, the popularity of teachers, their exactingness; the ratio of students to higher educational institutions, assessment of teaching; institution's location, infrastructure and interior design; the quality of management's work with the media (hereinafter referred to as the media) in promoting their services [9].

In our opinion, the process of forming the image of higher educational institutions is appropriate to define as a sequence of interconnected stages, the realization of which will ensure a stable positive attitude toward higher education and its stable reputation.

Today in the market of educational services of Ukraine the process of formation of a positive image of higher educational institutions is becoming more and more actual. The main source of information about educational institutions is official sites and social networks. Therefore, a special place in creating a positive image is higher Internet promotion.

Thus, the level of the Internet image of any scientific institution in the world can be traced back to the Webometrics Ranking of World's Universities, a special methodology developed in accordance with the Berlin Principles of the University Ratings [1]. This ranking is rather narrow, because it only takes into account the level of educational institution placement on the Internet.

At the current stage of development of the market of educational services there are dozens of world rankings of universities. Let's consider the parameters of evaluation of the main ones in Fig. 2

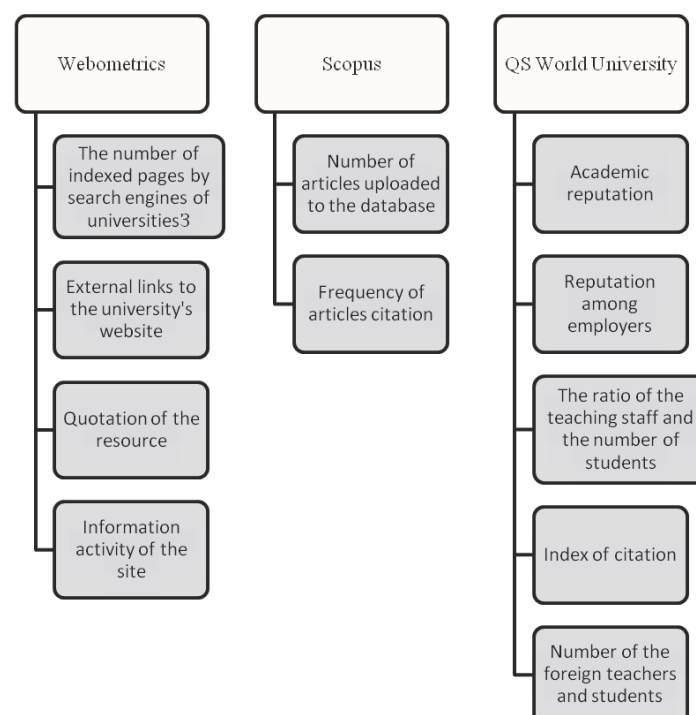


Fig. 2. Characteristics of the parameters of the main world universities' ratings*.

* Developed by the authors.

Thus, the ratings are based on Internet links and resources that are relevant in the digital age. The Webometrics rating analyzes the overall activity of the university website, including the official website of the university and its activity. In its turn, Scopus is a database that has publications from representatives of universities around the world, sets out strict requirements for their design, composition and informativity, and analyzes the activity of universities, based on the quality and quantity of scientific publications in its database. It is not possible to determine which rating is best, because it complements the general picture of the university's image. That is why it is advisable to implement an integrated assessment in accordance with the results of all these ratings. Another ranking that universities are evaluating is the QS World University, which analyzes the attractiveness of universities for foreigners.

Such ratings are also used to evaluate the performance of higher educational institutions in Ukraine. The rating of the leading universities of the Rivne Oblast of the III-IV accreditation levels is presented in Table 1.

Table 1

**Rating of the leading higher educational institutions
of the Rivne region III-IV accreditation levels in 2017 ***

Name of the educational institution / Position of the higher educational institution in the rating	Place	Place in the overall ranking	Top – 200 Ukraine	Webometrics	Scopus	Final score
National University of Water and Environmental Engineering	1	66	67	88	79	234
The National University of Ostroh Academy	2	95	98	73	137	308
Rivne State University of the Humanities	3	164	176	138	137	451
International University of Economics and Humanities named after ac. S. Demianchuk	4	174	151	182	137	470

* Written by authors on [10].

In accordance with Table 1, the National University of Water and Environmental Engineering is the leader in the ranking. But this does not give the university an unmistakable image. That is why it is necessary to pay attention to the continuous improvement of the positive brand and associations of the universities.

The formation of a positive image is possible with the help of both Internet resources and other events. Let's consider the main tools that will improve the position of the university in the ranking.

It should be noted that in the market of educational services the potential consumer collects as much information as possible on the basis of which he chooses in favor of this or that university. That is why it is necessary to use the possibilities of mass media and publicly use the image and position on the market.

Higher educational institutions should attract and maintain customer loyalty throughout the entire lifetime of educational services. It means not only attracting new students, but also connecting with other actors in the market of educational services (parents, sponsors, employers, etc.).

The main purpose of the university's image is to create an idea for consumers as an ideal supplier of educational services in comparison with competitors, that is, to create the qualities that would correspond to a university-leader.

Cooperation between science, education, business and government is an important aspect of creating a positive image of a regional university. This is manifested both in the implementation of social policy, as well as during the training and retraining of personnel, conducting national research. Today, representatives of leading companies are not satisfied with the quality of training graduates and a set of specialties, which universities are training staff of economic specialties.

The main objective of positioning is to identify the range of potential users of educational services. Of course, the main goal of each higher education is to attract as many students as possible. But do not forget that the image of higher educational institutions is created by the students and graduates of the latter. Speaking about creating an image, here it is necessary to pay the greatest attention to the results of the work of the university, and more specifically on the correctness of its positioning strategy, the realization of which ultimately had an impact on the creation of the image would be the graduates. This position on image building is one of the components of this complex process. The level of employment and the demand of graduates in the labor market should be a key criterion for solving the issue of public procurement.

Thus, having formed the positive image of the university in the market of educational services, one can proceed to construct the latter brand on the basis of the previous work.

Often, the brand is formulated as a combination of properties and a complex of impressions, or as a complex of representations, associations, emotions, value characteristics of a product or service in the minds of the consumer, «capital in the head», the mental shell of a product or service.

It should be noted that the process of constructing a successful brand is a long-term process that can only be realized in a strategic perspective, and it is not worthwhile expecting a rapid return on the implementation of a brand-driven development strategy [8, p. 28-29].

The process of building a brand should cover three main areas [8, p. 106]: pre-selection, experience from purchase and use, and constant relationships and recommendations. Students, their parents and employers, in other words, the customers of educational services, and the peculiarities of the functioning of educational institutions in the process of developing a strategy for the development of universities should adapt the relevant fields of brand and consumer relations, which focus on the fullest coverage of the entire spectrum of relationships. So, in the pre-selection process, areas such as PR and advertising, specialized exhibitions, presentations, customer-to-customer information transmission, and the active use of the capabilities of websites and web banners should be covered.

In this aspect, when developing a brand-oriented strategy for the development of an institution of higher education, it is necessary to foresee the development and implementation of an advertising campaign aimed at establishing the (explicit and potential) clear association of the university brand with certain characteristics and properties, emotional and physical benefits. In addition, promotion of educational and R & D services of higher educational institutions should take place not so much as individual products, but as part of the university's corporate brand. Many Ukrainian universities already have a well-developed historical brand that attracts future students and inspires graduates. However, this brand needs to be backed up with new ideas over the years.

Conclusions. Consequently, the formation of the image of an institution of higher education and its effective administration favor the positioning in the market of educational services in a competitive environment. A steady positive image of the consumer of educational services is an incentive for the primary election and the main motive of the advantage over competitors. Therefore, a positive image is a component of a great brand of high school.

Thus, in order to improve the image of higher educational institutions, an innovative ideology must be created, and hence favorable conditions for the creation of various forms of partnership between science, education, business and government. And the brand of higher education, created on the basis of fruitful cooperation of entrants and graduates, will become an attribute of the latter's attractiveness in the market of educational services of Ukraine and the world.

The literature:

1. Chernovol-Tkachenko R. Image formation of the educational institution as a system of strategic actions [Electronic resource] / R. Chernovol-Tkachenko. – 2009. – Mode of access : <http://nauka.hnpu.edu.ua/sites/default/files/fahovi%20vudannia/2009/Statti%20Pedagogika%20ta%20psukhologia%2034/15.html>.
2. Golubkov E. P. Segmentation and positioning [Electronic resource] / E. P. Golubkov. – Access mode : <http://www.mavriz.ru/articles/2001/4/280.html>. – Title from the screen.
3. Korotkov E. M. Management of quality of education / Э. М. Short – 2nd ed. – M. : Academic project, 2007. – 320 p.
4. Kotlenets V. Internet as a communication channel for the positioning of an educational institution in the market of educational services [Electronic resource] / V. Kotlenets. – Access mode : tme.umo.edu.ua/docs/almanax/28.pdf https://www.google.com/http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:eJO_40XKAEQJ:tme.umo.edu.ua/docs/almanax/28.pdf+&cd=1&hl=en&ct=clnk&gl=ua&lr=lang_ru%7Clang_uk. -The header from the screen.
5. Kotler F. Fundamentals of Marketing / F. Kotler; per. from english – M. : Business Books, IMA-Cross. Plus, 1995. – 702 p.
6. Svedatovskii R.V. Positioning of higher educational institutions in the market of educational services in the conditions of globalization [Electr. resource] / RV Svetkatsky – Access mode: <http://cyberleninka.ru/article/n/pozitsionirovanie-vysshih-uchebnyh-zavedeniy-na-rynke-obrazovatelnyh-uslugvusloviyahglobalizatsii>. - Title from the screen.
7. Trout J. Positioning. Battle for recognizability / J. Trout, E. Rice ; per. from english S. Zhiltsov – St. Petersburg : Peter, 2004. – 256 p.
8. Kotler F. Brand Management in the B2B field / F. Kotler, V. Pferch. – Per. from english – M.: Top, 2007. – 432 p.
9. Moskal Y. Economic-psychological aspects of forming a positive image of the economic university in the region / Yu. Moskal // Psychology of economic life. – 2013. – No. 3. – P. 116–125.
10. Education UA. [Electronic resource]. – Access mode: <http://osvita.ua/vnz/rating/45563>.

Отримано: 22 листопада 2017 р.

Прорецензовано: 04 грудня 2017 р.

Прийнято до друку: 09 грудня 2017 р.

e-mail: chizhev@ztu.edu.ua

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-7(35)-120-124

Чижевська Л. В. Розрахункові операції на підприємствах електронної комерції: обліковий аспект. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, грудень 2017. № 7(35). С. 120–124.

УДК: 657

JEL-класифікація: M49

Чижевська Людмила Віталіївна,

*доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку і аудиту
Житомирський державний технологічний університет*

РОЗРАХУНКОВІ ОПЕРАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ

У статті досліджено особливості розрахунків, що проводяться під час здійснення господарської діяльності підприємствами електронної комерції. Метою дослідження є визначення проблемних аспектів облікового відображення розрахункових операцій Інтернет-магазинів. У межах дослідження визначено особливості бухгалтерського обліку господарських операцій, пов'язаних із оплатою товарів в Інтернет-магазинах такими способами: оплата готівкою; оплата банківським переказом; оплата поштовим переказом; післяплата; оплата із використанням електронних грошей. Результатом дослідження є встановлення обмежуючих чинників у разі проведення розрахунків зазначеними способами та визначено напрями зменшення їх впливу з метою стимулювання розвитку електронної комерції в Україні.

Ключові слова: бухгалтерський облік, електронна комерція, електронні гроші, Інтернет-магазин.

Чижевская Людмила Виталиевна,

*доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры учета и аудита
Житомирский государственный технологический университет*

РАСЧЕТНЫЕ ОПЕРАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ: УЧЕТНЫЙ АСПЕКТ

В статье исследованы особенности расчетов, осуществляемых в хозяйственной деятельности предприятиями электронной коммерции. Целью исследования является определение проблемных аспектов учетного отображения расчетных операций Интернет-магазинов. В рамках данного исследования определены особенности бухгалтерского учета хозяйственных операций, связанных с оплатой товаров в Интернет-магазинах следующими способами: оплата наличными; оплата банковским переводом; оплата почтовым переводом; оплата наложенным платежом; оплата с использованием электронных денег. Результатом исследования является установление ограничивающих факторов при проведении расчетов указанными способами и определены направления уменьшения их влияния с целью стимулирования развития электронной коммерции в Украине.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, электронная коммерция, электронные деньги, Интернет-магазин.

Ludmila Chyzhevska,

*Doctor of Economics, Professor, Professor at the Department of Accounting and Auditing,
the Zhytomyr State Technological University*

PAYMENT TRANSACTIONS AT THE E-COMMERCE ENTERPRISES: ACCOUNTING ASPECT

The article oversees the peculiarities of financial settlements carried out in the course of e-commerce enterprises economic activity. The research aims to identify problem aspects of financial settlement transactions representation in terms of online stores' accounting. Within this study the author identifies peculiarities of accounting for business transactions related to the payment of goods in online stores namely: payment in cash; payment by bank transfer; payment by postal transfer; payment on delivery; payment using e-money. Within the study the author has defined limiting factors for financial settlements conducting in the indicated ways and determined the directions of their leveling in order to stimulate the development of e-commerce in Ukraine.

Key words: accounting, e-commerce, e-money, online store.

Постановка проблеми. Починаючи із кінця ХХ століття, що ознаменувався винайденням і впровадженням майже в усі сфери суспільного життя мережі Інтернет, у світовій економіці почав швидко розвиватися новий вид бізнесу – електронна комерція. Використання мережевих технологій у господарській діяльності зумовлене значними конкурентними перевагами, що отримав електронний бізнес у результаті їх упровадження. Завдяки використанню мережі Інтернет, підприємства електронної комерції змогли забезпечити свою присутність у кожному куточку планети, де глобальна мережа є доступною. Підпри-

ємства електронної комерції мають можливість постійно покращувати свою конкурентоспроможність завдяки широкому вибору товарів і послуг, що пропонуються кінцевому споживачеві; а також «зменшенню відстані» між виробником і кінцевим споживачем шляхом використання нових підходів до ведення бізнесу.

В Україні електронна комерція розвивається повільніше, порівняно із світовими темпами зростання, оскільки рівень проникнення Інтернет і його використання населенням, рівень розвитку платіжних систем і розповсюдження поштових відділень, а також купівельна спроможність українців є значно нижчими, порівняно із багатьма країнами світу. За даними дослідження ЮНКТАД, у результаті якого визначався В2С-індекс для 192 країн світу, у 2016 році Україна займала 54 сходинку рейтингу між Румунією і Коста-Рікою [1].

Порівнюючи темпи розвитку електронної комерції України із іншими галузями вітчизняної економіки, варто відзначити її прогресивну спрямованість і постійний розвиток. У 2016 році обсяги продажів товарів і послуги, що були здійснені в галузі електронної комерції, зросли на 30–40% порівняно із 2015 роком. Загальний обсяг реалізованих товарів і послуг у зазначеній галузі зафіксовано на позначці 38,5 млрд дол. Якщо вказані тенденції збережуться, то за прогнозами економістів обсяги продажів підприємств електронної комерції у 2017 році дорівнюватимуть 50,0 млрд дол. Незважаючи на позитивні тенденції, експерти наголошують на недостатньому розвитку ринку електронної комерції в Україні, частка якого складає близько 3% від загального ринку реалізованих товарів і послуг. У розвинених країнах цей показник досягає 10–15% [2].

Розвиток підприємств електронної комерції в Україні, міжнародний характер їх діяльності, застосування нових підходів до організації та ведення бізнесу зумовили необхідність адаптації наявної системи бухгалтерського обліку до вимог нового виду бізнесу. Використання нових форм взаємодії між господарюючим суб'єктом і кінцевим споживачем стало причиною зміни порядку оформлення господарських договорів і первинних документів, що підтверджують факт здійснення господарської операції. Виникнення нових видів нематеріальних товарів вимагає нових підходів до їх оцінки, визнання та відображення в бухгалтерському обліку. Ведення бізнесу в електронному середовищі зумовило необхідність переведення більшості первинних документів та облікових реєстрів в електронне середовище, використання інформаційно-мережевих технологій змінило підходи до зберігання облікової інформації, складання та подання фінансової звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти проблеми адаптації бухгалтерського обліку до вимог користувачів, що приймають рішення на підприємствах електронної комерції, розглянуто у працях багатьох учених-обліковців і бухгалтерів-практиків. Бухгалтерів, податкових консультантів і юристів цікавлять проблеми, що мають більш прикладний характер, зокрема, системи оподаткування, що можуть бути використані в Інтернет-магазинах [3]; особливості реєстрації, постановки та ведення обліку в Інтернет-магазині [4]; порядок укладання та реєстрації електронних договорів на підприємствах електронної комерції [5]. Для наукових публікацій за заданою тематикою характерний більш високий рівень узагальнення та систематизації інформації, порівняння наявної системи обліку із міжнародним досвідом, пропозиції щодо вдосконалення вітчизняної системи бухгалтерського обліку відповідно до вимог сучасної економіки [6; 7]. Водночас варто відзначити, що підприємства електронної комерції розвиваються дуже швидкими темпами, тому проблеми, пов'язані із адаптацією окремих аспектів системи бухгалтерського обліку для підприємств такої галузі, залишатимуться актуальними ще протягом тривалого часу. У межах нашого дослідження будуть визначені проблеми бухгалтерського обліку операцій, пов'язаних із оплатою товарів, придбаних в Інтернет-магазинах кінцевими споживачами.

Метою дослідження є визначення проблемних аспектів облікового відображення розрахункових операцій Інтернет-магазинів.

Виклад основного матеріалу. У спрощеному вигляді взаємодію Інтернет-магазину із кінцевим споживачем представлено на рис. 1. Представлена схема ілюструє, що для здійснення господарської операції кінцевий споживач повинен здійснити замовлення на сайті Інтернет-магазину, і його оплатити до моменту відправлення товару, якщо за умовами договору передбачена попередня оплата. Інтернет-магазин зобов'язується відправити кінцевому споживачеві обраний ним товар та організувати його доставку. Якщо за умовами договору передбачена післяплата товару, то після відправки Інтернет-магазин зобов'язаний отримати кошти, відправлені покупцем, та оформити всі господарські операції в бухгалтерському обліку згідно з вимогами чинного законодавства.



Рис. 1. Процес взаємодії Інтернет-магазину із кінцевим споживачем

У межах нашого дослідження слід розглянути особливості бухгалтерського відображення господарських операцій, що пов'язані з оплатою товарів такими способами:

1) оплата здійснюється готівкою кінцевим споживачем за умови його безпосередньої присутності в Інтернет-магазині або під час особистої зустрічі із представником магазину;

2) оплата банківським переказом;

3) оплата поштовим переказом;

4) післяплата;

5) оплата із використанням електронних грошей.

У разі використання готівки під час здійснення розрахункових операцій, Інтернет-магазин повинен видати покупцю фіскальний чек. Передача покупцю фіскального чеку є нескладною операцією за умови, що покупець та Інтернет-магазин знаходяться в одному населеному пункті. У такому випадку при отриманні товару та його оплаті готівкою, представник Інтернет-магазину роздруковує і видає покупцю фіскальний чек. Проте більшість Інтернет-магазинів працюють із споживачами із різних населених пунктів, які не мають змоги отримувати товар безпосередньо в офісі або на складі Інтернет-магазину. Для дотримання норм чинного законодавства, якщо частка готівкових розрахунків є значною в загальній структурі розрахункових операцій Інтернет-магазину, доцільним є створення власної служби доставки. У цьому випадку представник Інтернет-магазину, що здійснює доставку та приймає готівку від покупця в момент передачі товару роздруковує фіскальний чек на портативному реєстраторі розрахункових операцій, виконуючи в такий спосіб вимоги чинного законодавства. Важливим є факт, що за умови організації власної кур'єрської служби на підприємствах електронної комерції й одночасним виконанням кур'єрами посадових обов'язків касира з ними повинен бути укладений договір про повну матеріальну відповідальність.

Наступним способом оплати товарів є перерахування коштів через банківську установу на поточний рахунок Інтернет-магазину. У разі використання зазначеного способу оплати реєстратор розрахункових операцій не використовується, тому необхідності у видачі покупцеві фіскального чеку немає. Документами, що підтверджуватимуть факт отримання товарів та надання гарантійних зобов'язань по ньому, будуть квитанція, чек (нефіскальний), акт, накладна; а документом, що підтверджує оплату – квитанція банку.

Під час використання поштового переказу для оплати товарів, отриманих поштою від Інтернет-магазину, видача покупцеві фіскального чеку також не здійснюється. Така ситуація виникає в результаті того, що підприємство поштового зв'язку, що отримує кошти від покупця за товар, потім перераховує їх на поточний рахунок Інтернет-магазину. Виходячи із цього, Інтернет-магазин не отримує готівку і, як результат, не зобов'язаний використовувати реєстратор розрахункових операцій для документального оформлення зазначеної господарської операції. Недоліком цього способу взаємодії Інтернет-магазину та покупця є тривалий час із моменту відправлення товару до моменту зарахування коштів на рахунок Інтернет-магазину. Згідно з чинним законодавством у бухгалтерському обліку дохід підприємства визнається з моменту переходу права власності на товар від продавця до покупця, тобто в поштовому відділенні, тому можуть виникнути ситуації, коли дохід підприємства на рахунках бухгалтерського обліку буде визнаватися із запізненням. Для вирішення цієї ситуації В. А. Туржанський [8] пропонує визнавати дохід Інтернет-магазину в момент передачі товару представником Інтернет-магазину представнику поштового відділення для доставки. Такий підхід на сьогодні суперечить вимогами Податкового кодексу України, проте у випадку внесення змін до чинного законодавства в запропонованому вченим напрямі,

інформація щодо отриманого Інтернет-магазинами доходу в конкретний період часу буде більш достовірною та доречною для прийняття рішень.

Оплата товару накладеним платежем викликає низку питань, пов'язаних із доставкою фіскального чеку кінцевому покупцю, оскільки в момент передачі коштів на поштовому підприємстві фіскальний чек видається лише на суму послуг, пов'язаних із доставкою коштів від покупця до Інтернет-магазину. Фіскальний чек, у якому б зазначалася вартість придбаного покупцем в Інтернет-магазині товару, не може бути виданий поштовим підприємством, оскільки оприбуткування коштів буде здійснюватися в Інтернет-магазині і саме він повинен видавати фіскальний чек. Таким чином, післяплата зобов'язує підприємство електронної комерції роздруковувати фіскальний чек, водночас схема його передачі покупцеві не врегульована чинним законодавством та в окремих випадках не дозволяє покупцеві відстоювати свої права в суді у випадку отримання товару неналежної якості.

Виходячи із зазначеного, можна із упевненістю стверджувати, що безготівкові розрахунки є більш зручними та надійними як для підприємств електронного бізнесу, так і для їх споживачів. У випадку правильного державного регулювання безготівкових розрахунків на рівні держави, вони поступово витіснять готівку із господарського обороту. Одним із видів безготівкових розрахунків, які широко використовують у світі та поступово набирають популярності в Україні, є електронні гроші.

Основні переваги використання електронних грошей полягають у тому, що вони дозволяють здійснювати розрахункові операції миттєво та не мають регіональних обмежень під час проведення господарських операцій.

До недоліків розрахунків електронними грошима можна віднести: значні, порівняно із комісією банку, витрати на конвертацію електронних грошей у готівку; ризики шахрайства; зберігання грошей власників гаманців на рахунках юридичних осіб; недосконале чинне законодавство, згідно із вимогами якого здійснювати розрахунки електронними грошима може обмежена кількість суб'єктів господарювання; лімітованість суми грошей на електронному гаманці [9].

Найбільш відомими та задіяними в розрахункових операціях в мережі Інтернет є: Webmoney, RBK Money, Яндекс.Деньги, Інтернет.Деньги, E-Gold, PayPal, LiqPay, Z-Payment, Assist, EasyPay, Moneymail, INO Card, ICQMoney, CyberPlat, E-Port, Bank o Phone, E-pay, Ukash, Portmone, Fethard. Вибір конкретного виду електронних грошей залежить від багатьох факторів: чи проводяться розрахунки в межах однієї країни, чи пов'язані з зовнішньоекономічною діяльністю суб'єкта господарювання; наявність пунктів поповнення рахунків електронних грошей (електронних гаманців) і пунктів обміну умовних одиниць тієї чи іншої платіжної системи; зручність користування, наявність служби підтримки, швидкість реагування розробників системи в разі виникнення збоїв процедури розрахунків тощо [10].

У світовій практиці використання електронних грошей їм притаманні такі характеристики:

– електронні гроші створюються та обслуговуються небанківськими установами, а операторами платіжних систем (China UnionPay, MasterCard, PrivatMoney, PayPal, Western Union), які здебільшого є суб'єктами господарювання, що не належать до банківського сектору;

– під час розрахунків електронними грошима можна застосовувати різні види валют, що полегшують їх використання в міжнародній діяльності (це є надзвичайно важливим для підприємств електронної комерції).

В Україні емітентами електронних грошей можуть бути винятково банківські установи, що співпрацюють із окремими платіжними системами; валютою, яка може бути використана при випуску електронних грошей, може бути лише гривня. Не всі міжнародні системи, що працюють на міжнародному ринку електронних грошей, є легітимними в Україні, зокрема, розрахунки в системі PayPal в Україні є обмеженими.

Положенням про електронні гроші в Україні [11] встановлені обмеження щодо сум електронних грошей на електронному пристрої, що перебуває в розпорядженні користувача:

– сума електронних грошей на електронному пристрої, який не може поповнюватися, не повинна перевищувати 4000 гривень;

– сума електронних грошей на електронному пристрої, який може поповнюватися, не повинна перевищувати 14000 гривень.

Користувачі мають право використовувати електронні гроші для здійснення розрахунків за допомогою електронного пристрою, який поповнюється і перебуває в розпорядженні користувача в сумі до 62 000 гривень протягом календарного року. До розрахунку цієї суми не належать електронні гроші, погашені на вимогу користувача протягом календарного року.

Відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, електронні гроші – одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими особами, ніж особа, яка їх випускає, і є грошовим зобов'язанням цієї особи, що виконується в готівковій або безготівковій формі. Облік електронних грошей ведеться на субрахунку 335 «Електронні гроші, номіновані в національній

валюти» відображаються операції з електронними грошима, які здійснюються комерційними агентами та користувачами, відповідно до нормативно-правових актів Національного банку України та правил використання електронних грошей, узгоджених із Національним банком України.

Розвиток системи електронних грошей в Україні стримується заборонаю приймати їх суб'єктами господарювання, що перебувають на спрощеній системі оподаткування. Пункт 291.6 Податкового кодексу України прямо встановлює, що розрахунки між такими особами можливі тільки у грошовій формі, тобто готівкової чи безготівкової. Таким чином, ринок електронних грошей залишається закритим для значної частини фізичних – осіб підприємців, які здебільшого є платниками єдиного податку. Як бачимо, підприємства можуть використовувати електронні гроші в Україні як торговці та як користувачі. Проте поки що це має певні обмеження з огляду на недосконалість законодавства, яке регулює обіг та облік електронних грошей [12]. Недосконалість чинного законодавства в цій сфері гальмує розвиток ринку електронних платежів та електронної комерції загалом.

Висновки. Отже, розвиток електронної комерції в Україні й Інтернет-магазинів як найбільш розвинутого її сектору потребує підтримки з боку держави. Враховуючи, що Інтернет-магазини змушені конкурувати із міжнародними гравцями на ринку електронної комерції, обмеження чинного законодавства щодо використання популярних платіжних систем або використання електронних грошей окремими категоріями суб'єктів господарювання наносять шкоду вітчизняній економіці. Особливості оформлення господарських операцій підприємствами електронної комерції має бути максимально спрощена для розширення обсягів їх діяльності в майбутньому, що забезпечить зростання вітчизняної економіки, яка знаходиться у кризовому стані.

Література:

1. UNCTAD B2C e-commerce Index 2016. UNCTAD Technical Notes on ICT for Development [Electronic resource] // URL: http://unctad.org/en/Publications_Library/tn_unctad_ict4d07_en.pdf.
2. Рынок e-commerce в Украине – это 3% от всего ритейла [Електронний ресурс] URL: <http://ua-retail.com/2017/01/gynok-e-commerce-v-ukraine-eto-3-ot-vsego-ritejla>.
3. Гугарц Д. Оподаткування інтернет –магазину. Частина перша : Загальна система [Електронний ресурс] // Режим доступу : http://www.bankchart.com.ua/biznes/derzhregulyuvannya/statti/opodatkuvannya_internet_magazynu_chastina_persha_zagalna_sistema.
4. Степанов А. Відкриття інтернет-магазину: перспективний startup [Електронний ресурс] / А. Степанов, Т. Гуленко // Режим доступу : <http://yur-gazeta.com/publications/practice /inshe/vidkrittya-internetmagazynu-perspektivniy-startup.html>.
5. Хмелевський І. Що таке інтернет-магазин [Електронний ресурс] / І. Хмелевський // Режим доступу : <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2015/december/issue-101/article-14158.html>.
6. Чижевська Л. В. Бухгалтерський облік підприємств електронного бізнесу: нові виклики / Л. В. Чижевська, В. А. Кулик // Розвиток бухгалтерського обліку, економічного аналізу та аудиту у ХХІ-му столітті: тези виступів Міжнародної науково-практичної конференції. – Житомир : Вид-во О.О. Євнюк, 2015. – С. 104-106.
7. Крутова А. С. Облік в системі електронної комерції : [монографія] / А. С. Крутова. – Х., 2010. – 395 с.
8. Туржанський В. А. Облік витрат на створення Інтернет-магазину та здійснення торговельних операцій [Електронний ресурс] / В. А. Туржанський. – Режим доступу : <http://diatekc.net/download/webshop-buch.pdf>.
9. Кулик В. А. Облік та оподаткування операцій з електронними грошима в Україні / В. А. Кулик // Науковий вісник ПУЕТ. – 2015. – № 2. – С. 143–149.
10. Гончарук М. О. Специфіка облікового відображення електронних грошей в обліку [Електронний ресурс] / М. О. Гончарук – Режим доступу : <http://eztuir.ztu.edu.ua/123456789/4397>.
11. Положення про електронні гроші в Україні: затверджене постановою Правління НБУ від 04.11.2010 р. № 481 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1336-10>.
12. Дучак Б. Електронні гроші в (У)країні третього світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ifrs.ligazakon.ua/ua/magazine_article/FZ000975.

**МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ
В ЕКОНОМІЦІ**

Отримано: 02 грудня 2017 р.

Прорецензовано: 11 грудня 2017 р.

Прийнято до друку: 19 грудня 2017 р.

e-mail: dzyubanovska.n@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-7(35)-126-131

Дзюбановська Н. В. Використання нейронних мереж для прогнозування імпорту товарів країн Європейського Союзу. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, грудень 2017. № 7(35). С. 126–131.

УДК 519.67:339.5

JEL-класифікація: C10, F14

Дзюбановська Наталія Володимирівна,

кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіко-математичних методів
Тернопільського національного економічного університету

ВИКОРИСТАННЯ НЕЙРОННИХ МЕРЕЖ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ІМПОРТУ ТОВАРІВ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

У статті побудовано нейронну мережу для прогнозування обсягу імпорту товарів країн Європейського Союзу. Для моделювання використано програмний продукт STATISTICA 10 і статистичні дані обсягів імпорту товарів у млн євро країн ЄС. Проведено аналіз динаміки обсягів імпорту товарів країн ЄС протягом досліджуваного періоду. Використовуючи отриману нейромережну модель, розраховано прогнозні значення для обсягів імпорту товарів країн ЄС на майбутні періоди. Підтвердження адекватності побудованої моделі здійснено на основі кросс-перевірки й аналізу залишків моделі.

Ключові слова: імпорт, математична модель, міжнародна торгівля, нейронна мережа, прогнозування.

Дзюбановская Наталья Владимировна,

кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономико-математических методов
Тернопольского национального экономического университета

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ИМПОРТА ТОВАРОВ СТРАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

В статье построено нейронную сеть для прогнозирования объема импорта товаров стран Европейского Союза. Для моделирования использован программный продукт STATISTICA 10 и статистические данные объемов импорта товаров в млн. евро стран ЕС. Проведен анализ динамики объемов импорта товаров стран ЕС в течение исследуемого периода. Используя полученную нейросетевую модель, рассчитаны прогнозные значения для объемов импорта товаров стран ЕС на будущие периоды. Подтверждения адекватности построенной модели осуществлено на основе кросс-проверки и анализе остатков модели.

Ключевые слова: импорт, математическая модель, международная торговля, нейронная сеть, прогнозирование.

Nataliia Dziubanovska,

PhD in Economics, senior lecturer at Economics and Mathematical Methods department
of the Ternopil National Economic University

THE APPLICATION OF THE NEURAL NETWORKS FOR FORECASTING THE IMPORT OF GOODS FROM THE COUNTRIES OF THE EUROPEAN UNION

The article overviews a neural network constructed for forecasting the amounts of goods import from the countries of the European Union. The model was developed by means of the software package STATISTICA 10 and basing on the statistical data of goods import amounts (in millions euro) from the EU countries. The analysis of EU countries goods import amounts dynamics during the investigated period was realized. On the basis of received neural network model, predicted values for EU countries' goods import amounts for future periods were calculated. The adequacy of the constructed model was confirmed basing on the cross-check and model residues analysis.

Key words: import, international trade, mathematical model, neural network, forecasting.

Постановка проблеми. Сьогодні, коли стрімко розвиваються інтеграційні процеси, серед різноманітних методів оцінки та вимірювання показників міжнародної торгівлі важливе місце відводять побудові прогнозних моделей. Вибір напряму стратегічного планування та розробка сценаріїв розвитку торгівельних відносин зумовлює необхідність ефективного прогнозування основних показників міжнародної торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розробки та застосування прогнозних моделей в економіці присвячено чимало робіт видатних вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких І. В. Антохонова [1] А. М. Єріна [2], Б. Є. Грабовецький [3], К. Д. Льюїс [4], Т. Г. Морозова, О. В. Пиккулькин, В. Ф. Тихонов [5] та інші. Окрім цього, багато вчених приділили свою увагу дослідженню

економічних процесів із використанням нейронних мереж, серед них А. І. Горбатов [6], О. А. Єжов, С. О. Шумський [7], В. І. Ширяєв [8] та інші.

Метою дослідження є побудова прогнозу моделі обсягів імпорту товарів для підвищення ступеня поінформованості особи, яка приймає рішення щодо важливих тенденцій у сфері зовнішньої торгівлі країни.

Виклад основного матеріалу. Із стрімким розвитком комп'ютерних інформаційних технологій, на зміну традиційним математичним методам приходять сучасніші методики моделювання економічних процесів. Однією із яких є нейромережні технології. Великою перевагою застосування нейронних мереж над традиційними методами при прогнозуванні економічних явищ є можливість якісно та швидко опрацювати великі масиви даних, а також виявляти та відтворювати досить складні залежності всередині елементів мережі. Що і зумовило вибір нейромережних технологій для прогнозування обсягу імпорту товарів країн ЄС.

Для моделювання використано статистичні дані Eurostat [10] обсягів імпорту товарів у млн євро країн Європейського Союзу за кожен місяць із січня 2002 року по вересень 2017 року.

Розглянемо спочатку тенденції динаміки обсягів імпорту товарів країн ЄС протягом досліджуваного періоду (рис. 1). На графіку видно, що з плином часу обсяги імпорту товарів країн ЄС зростають, тобто простежуємо зростаючий лінійний тренд, а також видно певну періодичність. Як уже було відзначено в одній із попередніх робіт [9], зважаючи на характер перебігу міжнародної торгівлі, дослідження цього процесу можна провести із використанням теорії часових рядів. Для визначення періодичності часового ряду використаємо модуль Time series analysis/Forecasting пакету STATISTICA 10 і застосуємо спектральний аналіз Фур'є (рис. 2).

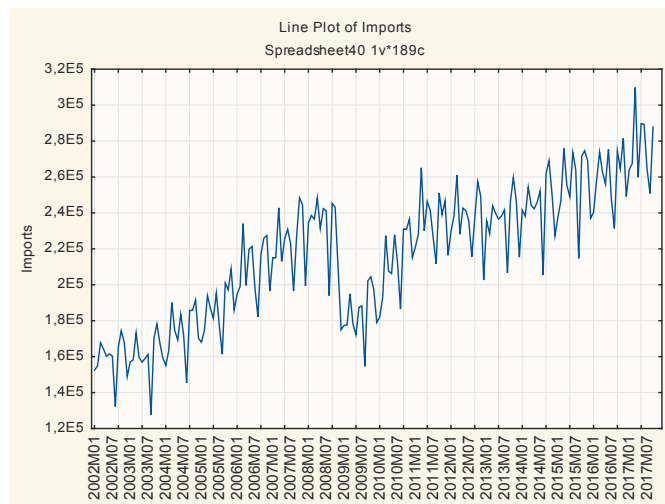


Рис. 1. Лінійний графік імпорту товарів країн ЄС протягом 01.2002–09.2017 рр.

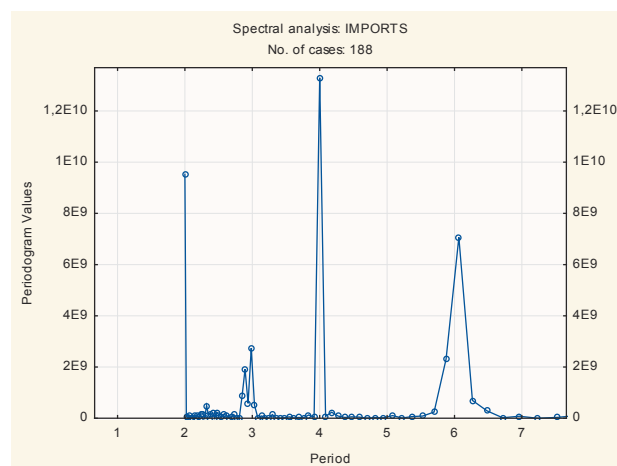


Рис. 2. Періодограма спектрального аналізу Фур'є обсягів імпорту товарів країн ЄС упродовж 01.2002–09.2017 рр.

Із рис. 2 видно, що досліджуваний часовий ряд має періодичність 4. Це значення ми використаємо під час налаштування нейронної мережі.

Для побудови нейромережної прогнозної моделі використаємо модуль Statistics/Neural networks пакету STATISTICA 10. Адекватність моделі будемо досліджувати за допомогою крос-перевірки. Тому для тренування нейронної мережі виберемо дані з січня 2002 року по грудень 2016 року, а перевірку виконаємо для значень обсягів імпорту перших дев'яти місяців 2017 року. Отже, на основі результатів аналізу (рис. 3) нами отримано 5 нейронних мереж.

Summary of active networks (Spreadsheet40)											
Include cases: 1:180											
Index	Net. name	Training perf.	Test perf.	Validation perf.	Training error	Test error	Validation error	Training algorithm	Error function	Hidden activation	Output activation
1	MLP 12-8-1	0,964125	0,945953		31917962	44748193		BFGS 31	SOS	Logistic	Identity
2	MLP 12-6-1	0,972368	0,945527		23870256	44874239		BFGS 42	SOS	Tanh	Identity
3	MLP 12-2-1	0,970261	0,944447		25888451	46752454		BFGS 66	SOS	Logistic	Identity
4	MLP 12-5-1	0,961825	0,945181		34179167	45656330		BFGS 28	SOS	Logistic	Identity
5	MLP 12-7-1	0,967026	0,945393		29105828	44912717		BFGS 38	SOS	Logistic	Identity

Рис. 3. Результати моделювання обсягів імпорту товарів країн ЄС

Наступним нашим завданням буде обрати серед п'яти одну найкращу нейронну мережу, тобто таку, що найоптимальніше описує прогнозний ряд. Цей вибір ми здійснимо на основі графіка прогнозних значень моделей (рис. 4).

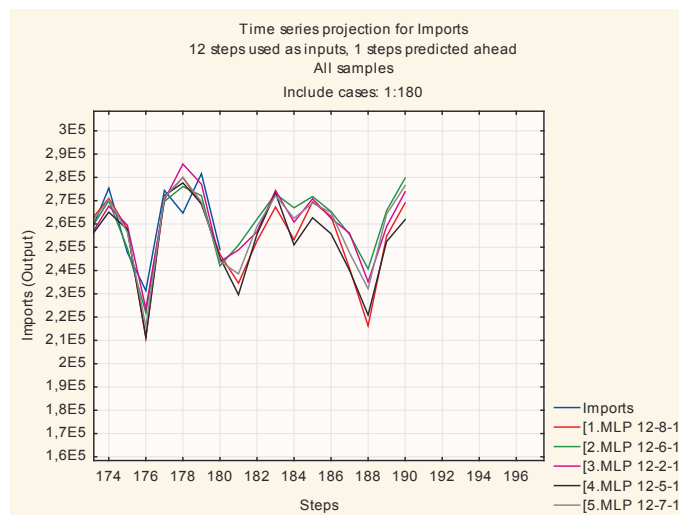


Рис. 4. Графік прогнозних значень нейромережних моделей

Із графіка (рис. 4) робимо висновок, що найбільш оптимальний ряд прогнозований моделлю 2.MLP 12-6-1, тому для візуального підтвердження нашого вибору вибраної моделі побудуємо графік проєкції часового ряду (рис. 5).

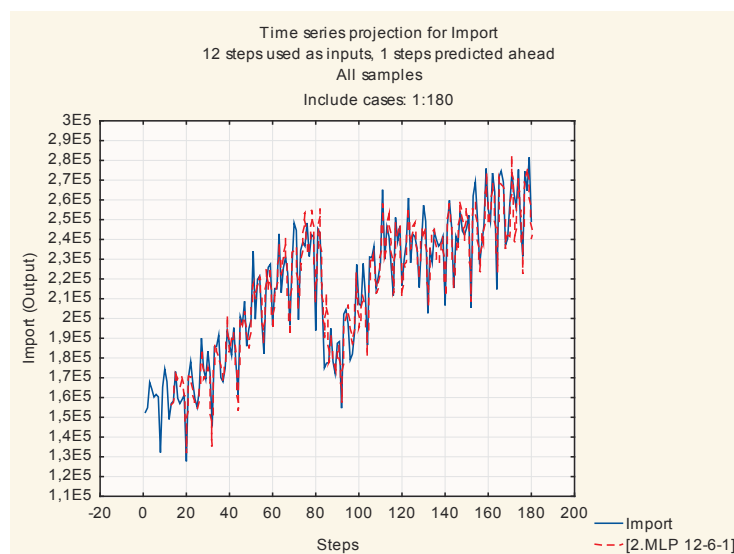


Рис. 5. Проєкція часового ряду

На рис. 5 справді видно, що побудована мережа досить оптимально відображає реальні статистичні дані.

Для підтвердження правильності отриманих під час моделювання результатів необхідно здійснити перевірку адекватності моделі. Таку перевірку можна виконати на основі аналізу залишків моделі. У нашому випадку залишки моделі є різницею між фактичними значеннями обсягів імпорту товарів країн ЄС і значеннями обсягів імпорту товарів країн ЄС, обчисленими за допомогою побудованої нейромережної моделі. Якщо модель адекватна, то ряд залишків моделі буде мати нормальний розподіл.

Іноколи буває достатньо лише графічного аналізу залишків. Для цього потрібно побудувати гістограму залишків моделі (рис. 6) та нормальний імовірнісний графік залишків для нашої моделі (рис. 7).

Із рис. 6 видно, що залишки моделі розподілені за нормальним законом розподілу. Окрім того, відомо, що чим більше розподіл наближений до нормального, тим краще значення залишків лягають на пряму лінію. Із рис. 7 візуально видно, що ряд залишків моделі нормально розподілений. На основі проведеного графічного аналізу залишків моделі можна стверджувати про достатню адекватність побудованої моделі.

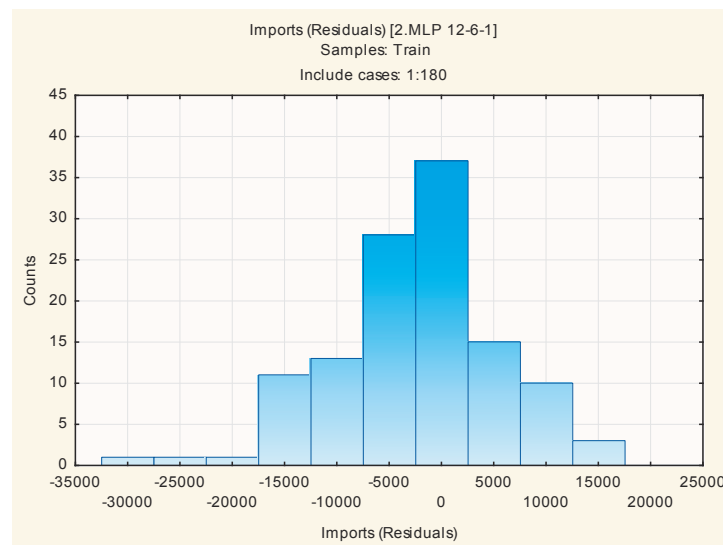


Рис. 6. Гістограма залишків прогновної моделі

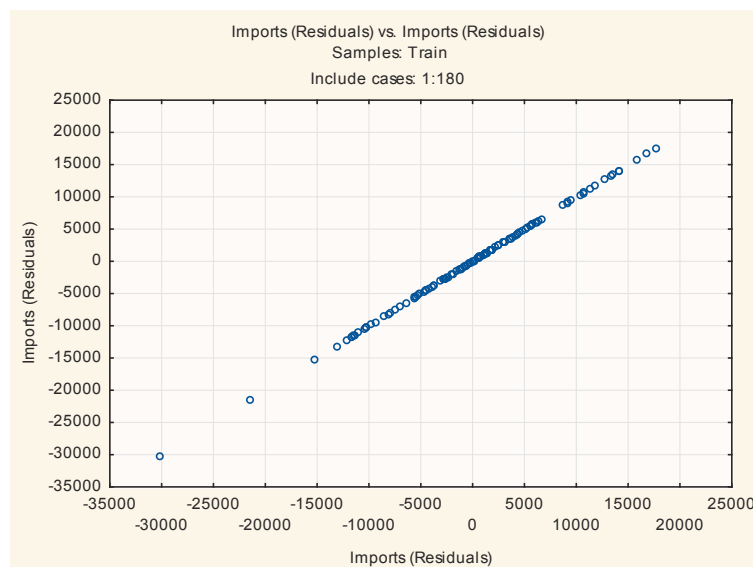


Рис. 7. Нормальний імовірнісний графік залишків прогновної моделі

Крім графічного підтвердження адекватності моделі проведемо крос-перевірку. Для цього розглянемо таблицю із реальними статистичними даними та прогнозними (рис. 8), а також занесемо до таблиці дані про похибку прогнозних значень.

Оскільки крос-перевірку ми виконуємо для останніх дев'яти значень із таблиці, тобто для січня-вересня 2017 року, розрахуємо середнє значення похибки для цих значень (рис. 9). Отже, ми бачимо, що наша прогнозна модель має похибку 5,7% (це цілком відповідає нормі).

Time series projection for Imports (Spreadsheet40) 12 steps used as inputs, 1 steps predicted ahead All samples Include cases: 1:180			
Case name	Imports Target	Imports(Output) MLP 12-6-1	Error =Abs(v1-v2)/v1
2016M01	240272.9	248715.7	0,0351384401
2016M02	257944.6	251660.9	0,0243607304
2016M03	273865.6	282639.7	0,0320380569
2016M04	262760.0	248962.0	0,0525118922
2016M05	256143.3	257529.1	0,00541036126
2016M06	275397.3	269940.5	0,0198143707
2016M07	247753.4	249568.0	0,00732406007
2016M08	231407.7	221887.0	0,0411426076
2016M09	274422.9	269703.615	0,017197125
2016M10	264672.2	276075.4	0,0430841565
2016M11	281577.0	272147.5	0,0334882148
2016M12	249168.5	242016.5	0,0287033457
2017M01	264064.7	250948.6	0,0496699521
2017M02	267468.2	262045.2	0,0202752533
2017M03	309808.8	272933.1	0,119027429
2017M04	259891.4	266960.0	0,0271981636
2017M05	289697.7	271785.7	0,0618300287
2017M06	289295.5	265325.2	0,0828573234
2017M07	264632.7	255483.9	0,0345715813
2017M08	250799.8	240695.1	0,0402899692
2017M09	287812.6	265721.5	0,0767552398

Рис. 8. Таблиця значень реальних даних, прогнозних і значення похибки

Common		More.	
Case name	Time series projection for Imports (Spreadsheet40) 12 steps used as inputs, 1 steps predicted ahead All samples Include cases: 1:180		
	1	Error	
MEAN case 181-189		0,057	

Рис. 9. Середнє значення похибки прогнозу моделі

Після перевірки побудованої нейромережної моделі на адекватність можна використовувати її як інструмент прогнозування обсягів імпорту країн на майбутні періоди.

Розрахуємо прогнозні значення для обсягів імпорту товарів країн ЄС на період часу з жовтня 2017 року і до грудня 2018 року. Одержані дані зобразимо графічно (рис. 10) і подамо в таблиці (рис. 11). Таким чином, на основі статистичних даних обсягів імпорту товарів країн ЄС за попередні періоди ми, застосувавши нейромережні технології, отримали прогнозні значення цього показника торгівлі на майбутні періоди.

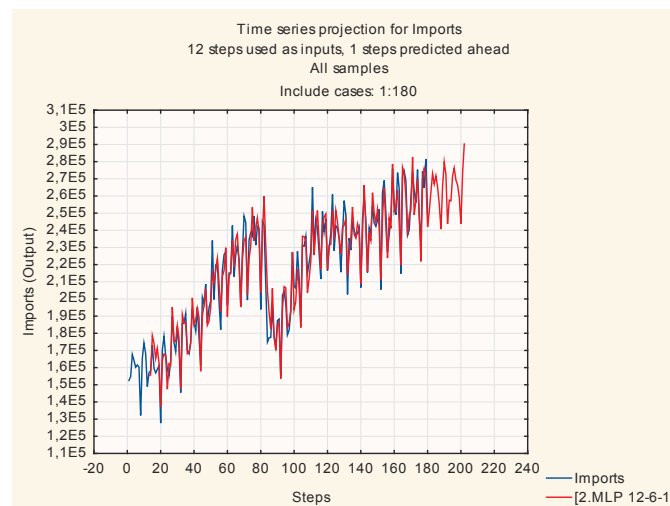


Рис. 10. Графік прогнозних значень обсягів імпорту товарів країн ЄС на період 10.2017-12.2018 рр.

Time series projection for Imports (Spreadsheet40) 12 steps used as inputs, 1 steps predicted ahead All samples Include cases: 1:180		
Case name	Imports Target	Imports(Output) MLP 12-6-1
2017M06	289 295,5	265325,2
2017M07	264 632,7	255483,9
2017M08	250 799,8	240695,1
2017M09	287 812,6	265721,5
2017M10		279756,6
2017M11		272639,3
2017M12		243759,4
2018M01		257532,3
2018M02		257115,5
2018M03		271606,6
2018M04		276350,6
2018M05		269210,0
2018M06		266434,1
2018M07		259207,7
2018M08		243849,9
2018M09		273544,9
2018M10		290302,5
2018M11		266227,9
2018M12		252352,4

Рис. 11. Прогнозних значень обсягів імпорту товарів країн ЄС на період 10.2017-12.2018 рр.

Висновки. Отже, на основі проведеного дослідження приходимо до висновку, що для оцінки і прогнозування показників міжнародної торгівлі успішно можна застосовувати теорію часових рядів і нейромережні технології. За допомогою побудованої прогнозної моделі ми отримали передбачені значення обсягів імпорту товарів країн ЄС на майбутні періоди. Отриману засобами пакета STATISTICA 10 модуля Neural networks прогнозу модель динаміки часового ряду можна використовувати як інструмент прогнозування основних тенденцій зміни обсягів імпортованих потоків країн, а також аналогічну модель можна побудувати для дослідження динаміки інших показників міжнародної торгівлі.

Література:

1. Антохонова И. В. Методы прогнозирования социально-экономических процессов : [учеб. пособ.] / И. В. Антохонова. – Улан-Удэ : Изд-во ВСГТУ, 2004. – 212 с.
2. Єріна А. М. Статистичне моделювання та прогнозування : [навч. посіб.] / А. М. Єріна. – Київ : КНЕУ, 2001. – 170 с.
3. Грабовецький Б. Є. Економічне прогнозування і планування : [навч. посіб.] / Б. Є. Грабовецький. – Київ : Центр навч. літ-ри, 2003. – 236 с.
4. Льюис Колин Д. Методы прогнозирования экономических показателей / Колин Д. Льюис. – Москва : Финансы и статистика, 1986. – 133 с. – Библиогр.: с.132 (44 назв.).
5. Морозова Т. Г. Прогнозирование и планирование в условиях рынка : [учеб. пособие для ВУЗов] / Т. Г. Морозова, А. В. Пикулькин, В. Ф. Тихонов и др. – Москва : Юнити-Дана, 1999. – 322 с.
6. Горбатов А. И. Прогнозирование экономических показателей на основе искусственных нейронных сетей : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.13 / Анатолий Иванович Горбатов. – Москва, 2003. – 175 с.
7. Ежов А. А. Нейрокомпьютинг и его применения в экономике и бизнесе / А. А. Ежов, С. А. Шумский. – Москва : МИФИ, 1998.
8. Ширяев В. И. Финансовые рынки: нейронные сети, хаос и нелинейная динамика / В. И. Ширяев. – Москва : КД Либроком, 2016. – 232 с.
9. Дзюбановська Н. В. Щодо питання вимірювання міжнародної торгівлі країн: основні методи і прийоми / Наталія Володимирівна Дзюбановська // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Економіка і менеджмент». – 2016. – Випуск 22.– С. 204–206.
10. Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ec.europa.eu>.

Отримано: 06 грудня 2017 р.

Прорецензовано: 13 грудня 2017 р.

Прийнято до друку: 18 грудня 2017 р.

e-mail: nvm17@ukr.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-7(35)-132-136

Микитенко Н. В. Можливості використання автоматизованих інформаційних систем в операційній діяльності. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, грудень 2017. № 7(35). С. 132–136.

УДК: 044.451

JEL-класифікація: C 89

Микитенко Неля Володимирівна,

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту
Київського національного торговельно-економічного університету

МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ АВТОМАТИЗОВАНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ В ОПЕРАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розглянуто сутність автоматизованих інформаційних систем. Зроблено функціональний огляд типових автоматизованих інформаційних систем у контексті основних завдань управління операційною діяльністю на підприємстві. Насамперед, у роботі проаналізовано системи автоматизованого проектування, охарактеризовано найбільш розповсюджені на сьогодні MRP- та ERP-системи. Представлено перелік сучасних програмних продуктів категорії MES-систем. Також у статті досліджено SCADA-системи.

Ключові слова: автоматизована інформаційна система, операційна діяльність, CAD-система, MRP-система, ERP-система, MES-система, SCADA-система.

Микитенко Неля Владимировна,

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента
Киевского национального торгового-экономического университета

ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассмотрена сущность автоматизированных информационных систем. Сделан функциональный обзор типовых автоматизированных информационных систем в контексте основных заданий управления операционной деятельностью на предприятии. В первую очередь в работе проанализированы системы автоматизированного проектирования, охарактеризованы наиболее распространенные на сегодняшний день MRP- и ERP-системы. Представлен перечень современных программных продуктов категории MES-систем. Также в статье исследованы SCADA-системы.

Ключевые слова: автоматизированная информационная система, операционная деятельность, CAD-система, MRP-система, ERP-система, MES-система, SCADA-система.

Nelia Mykytenko,

PhD in economics, Associate Professor, Department of Management, Kyiv National University of Trade and Economics

THE POSSIBILITIES OF USING AUTOMATED INFORMATION SYSTEMS IN OPERATING ACTIVITIES

The article deals with the essence of automated information systems. A functional review of typical automated information systems is made in the context of the main managing tasks of enterprise's operating activities. In the first place, computer-aided design systems are analyzed in the article. Further, the most common contemporary MRP- and ERP-systems are described. A list of current software products in the category of MES-systems is presented. The article also deals with a number of SCADA-systems.

Key words: automated information system, operating activities, CAD-system, MRP-system, ERP-system, MES-system, SCADA-system.

*Техніка дійде до такої досконалості,
що людина зможе обійтися без себе*

Станіслав Єжи Лець

Постановка проблеми. В еру розвитку інформаційної індустрії й експансії інформаційних технологій складно уявити управління підприємством без комп'ютера. Для грамотного прийняття того чи іншого управлінського рішення необхідно постійно тримати під контролем різні показники господарської діяльності, що, на відміну від комп'ютерів, просто не під силу звичайній людині. Тому в результаті інтеграції управлінських функцій із комп'ютерами й автоматизованими процедурами інформаційної системи на підприємствах створюються автоматизовані інформаційні системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема формування автоматизованих інформаційних систем перебувала в центрі уваги таких науковців, як О. В. Грицунов, І. О. Золотарьова, Ж. К. Кегенбеков, Ю. Г. Корнев, В. О. Новак, В. С. Пономаренко, О. М. Сальніков, В. Ф. Ситник, Д. Ю. Степанов, М. Г. Твердохліб, А. В. Цейко, С. В. Цюцюра. Проте, незважаючи на досить глибокі дослідження, зазначені науковці не достатньо мірою торкалися питань управління операційною діяльністю, що обумовлює актуальність досліджень у цій площині.

Метою статті є дослідження комплексу сучасних автоматизованих інформаційних систем через призму основних завдань операційної діяльності сучасних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Автоматизована інформаційна система (АІС) – це взаємопов'язана сукупність даних, обладнання, програмних засобів, персоналу, стандартних процедур, які призначені для збору, обробки, розподілу, зберігання, представлення інформації згідно зі споживчими вимогами [3, с. 41]. Значна частка операцій в АІС здійснюється без людського втручання, за допомогою технічних засобів, людині ж відводиться роль технічного координатора та виконувача творчих операцій, які запрограмувати просто неможливо. На сьогодні АІС перетворилися на потужний механізм сполучення робочого інтелекту і можливостей обчислювальної техніки.

Сфера застосування АІС в економіці практично безмежна, починаючи з найпростіших функцій діловодства і завершуючи системним аналізом та підтримкою складних управлінських завдань. Згідно зі сформульованою метою ми проаналізуємо типові АІС, які застосовують в операційній діяльності підприємства. Загалом напрям основної або операційної, діяльності може охоплювати дуже широкий спектр питань функціонування підприємства, і чим більша кількість бізнес-процесів операційної діяльності бере участь у створенні додаткової вартості кінцевого продукту, тим ширшою буде галузь їх охоплення АІС. Представимо узагальнений спектр питань операційної діяльності, які на сьогодні потребують спрощення та концептуального інформаційного переосмислення:

- проектування продукції і технологічних процесів;
- приймання та обробка замовлень на продукцію;
- планування операційної діяльності;
- управління виробничими і технологічними процесами;
- оперативне управління та диспетчеризація;
- управління запасами;
- управління закупівлями та продажами тощо.

На сьогодні такі терміни як «кульман», «друкарська машинка», «логарифмічна лінійка» давно стали архаїзмами, а їм на зміну прийшли інтегровані програмні комплекси **систем автоматизованого проектування** (САПР, або САД-систем), які призначені для автоматизації проектно-конструкторських робіт, швидкої підготовки інженерної і технологічної документації та дозволяють під час проектування продукції і технологічних процесів використовувати такі автоматизовані методи, як комп'ютерна графіка, автоматизоване моделювання тощо, виводити для друку та зберігати в пам'яті комп'ютера для подальшого використання остаточний ескіз виробу (рис. 1).

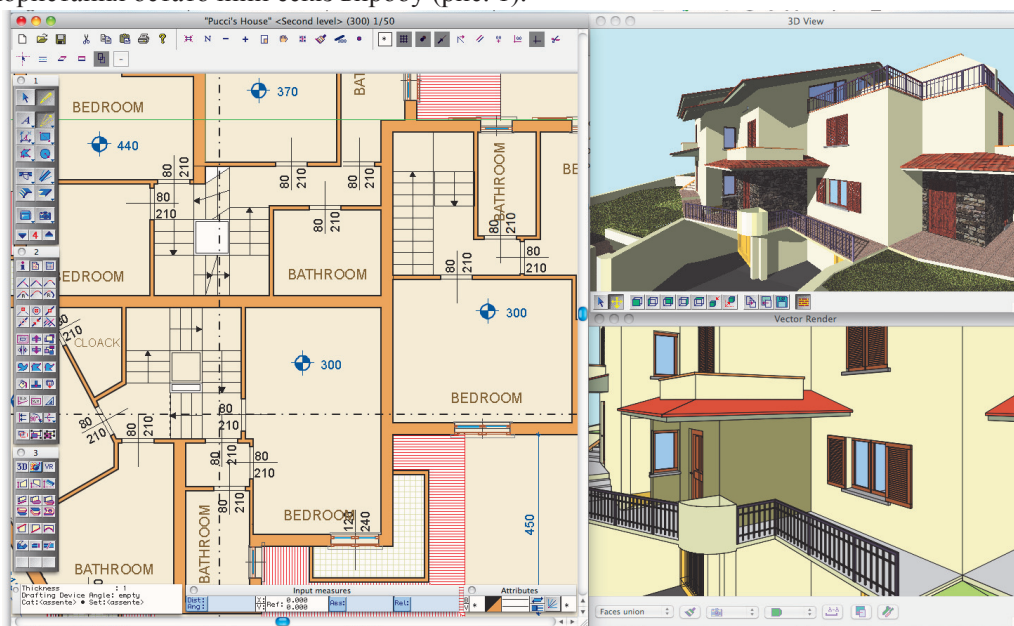


Рис. 1. Графічний користувацький інтерфейс проекту двоповерхового котеджу, зробленого за допомогою САД-системи Domus Cad [5]

Діапазон застосування САПР просто вражає й охоплює такі сфери, як машино-, верстато-, судно-, авіабудування; архітектура та будівництво; електронна промисловість; проектування програмних продуктів; промисловий і ландшафтний дизайн; медична промисловість; виробництво товарів масового споживання; дизайн одягу, взуття, аксесуарів тощо.

Понад чверті ринку САПР-систем контролюється чотирма основними корпораціями: Autodesk, Dassault Systemes, PTC та UGS Corporation, а також функціонує нескінченна множина дрібних виробників, які пропонують вузькоспеціалізовані програмні пакети [2; 20]. Якщо робити огляд найбільш популярних САПР-систем, то їх можна розділити на три групи:

- двомірні креслярські системи (наприклад, AutoCAD, MicroStation), які дозволяють проектувати планування приміщень, робити ландшафтний дизайн та інше у вигляді звичайних креслень на папері. До речі, сьогодні в Україні компанією-лідером у галузі САПР середнього рівня складності за широтою вживаності є Autodesk (саме з програмними продуктами на базі AutoCAD);

- трьохмірні системи середнього рівня (Inventor, TopSolid, SolidWorks, SprutCAM, ADEM, Domus Cad, VariCAD), що зазвичай використовуються для комп'ютерного моделювання виробів складної форми, з подальшим випуском креслень і генерацією керуючих програм для верстатів із ЧПУ, які дають змогу створювати анімацію, об'ємні моделі, обертати їх у просторі, однак вони мають невеличкий недолік – не володіють розвиненими засобами інженерного аналізу;

- висококласні гібридні трьохмірні програмні продукти (до них відносяться CATIA, NX (Unigraphics), Pro/ENGINEER, ABAQUS, ANSYS, COSMOS, IDEAS, NASTRAN), що дозволяють автоматично створювати креслення з трьохмірних моделей, які одразу відображаються на площині, та досліджувати взаємодію цих систем із зовнішніми видами впливу у вигляді розподілу напруг, температур, швидкостей, електромагнітних полів і т.д. [5].

Нині більшість комп'ютерних платформ для роботи з САПР побудовані на базі персональних комп'ютерів, які використовують ОС Microsoft Windows. Деякі системи також застосовують Unix, ще менша кількість – Linux. Проте загалом для роботи з САПР не вимагається спеціалізованого апаратного забезпечення, за винятком висококласної графічної карти та високочастотного процесора, а також великого обсягу оперативної пам'яті. Управління САПР відбувається переважно завдяки мишці, хоча допустиме застосування графічних планшетів. Декотрі системи підтримують стереоскопічні очки для огляду трьохмірних моделей.

Отже, сучасні САПР-системи здатні автоматизувати значну частину процесу оформлення та проектування продукції і процесів. Проте, на жаль, велика кількість вітчизняних підприємств не використовують навіть половини їх можливостей, часто просто побоюючись та уникаючи організаційних змін.

У контексті **планування ресурсів для управління операційною діяльністю** найбільш відомими є системи MRP (*Material Requirements Planning*) та ERP (*Enterprise Resource Planning*).

Система MRP виникла в середині 60-х рр. XX ст. з метою забезпечення оптимізації управління запасами на основі виробничого плану. Нині вона володіє такими перевагами щодо використання в операційній діяльності:

- забезпечення необхідної кількості матеріальних ресурсів і зменшення часових затримок у їх доставці і нарощування випуску продукції (уникаючи збільшення числа робочих місць і навантажень на обладнання);

- скорочення частки виробничого браку, який обумовлений використанням продукції, що не відповідає стандартам якості;

- можливість відстежувати шлях конвеєрного виробництва, починаючи з моменту створення замовлення і завершуючи його збиранням у готовий виріб.

У розвиток концепції MRP у кінці 70-х рр. XX ст. з'явилася система MRP II (*Manufacturing Resource Planning*). Вона забезпечувала прогнозування, планування та контроль виробництва всього виробничого процесу, від закупівлі сировини до відвантаження товару споживачеві. На відміну від MRP, зазначений тип системи був орієнтований на ефективне планування всіх ресурсів організації, зокрема і фінансових. У кінці 80-х рр. XX ст., як результат зростання потужностей засобів обчислювальної й інформаційної техніки та еволюції систем MRP II, з'явилися ERP-системи. Вони розширили сферу автоматизації управлінської діяльності й інтегрували внутрішню і зовнішню інформацію організації: фінансову, виробничу, кадрову, по праву отримуючи статус корпоративних інформаційних систем. Крім того, ERP-системи здатні підтримувати різні сфери діяльності, не обмежуючись одним виробництвом.

Оскільки ERP-системи з'явилися в результаті еволюційного розвитку систем попереднього покоління, то в їх складі є елементи систем MRP і MRP II. Також до базових елементів ERP-системи належать усі функції щодо управління виробництвом: укрупнене і детальне планування потужностей, розробка основного плану виробництва, планування потреби в матеріалах, обробка специфікацій виробів, маршрутизація виробництва, управління закупівлями і запасами. Решта елементів системи реалізуються у вигляді

окремих модулів: управління ланцюгами поставок, взаємозв'язками із споживачами, якістю, продажем, збутом та ін.).

На рис. 2 представлені найпоширеніші на сьогодні MRP- та ERP-системи.

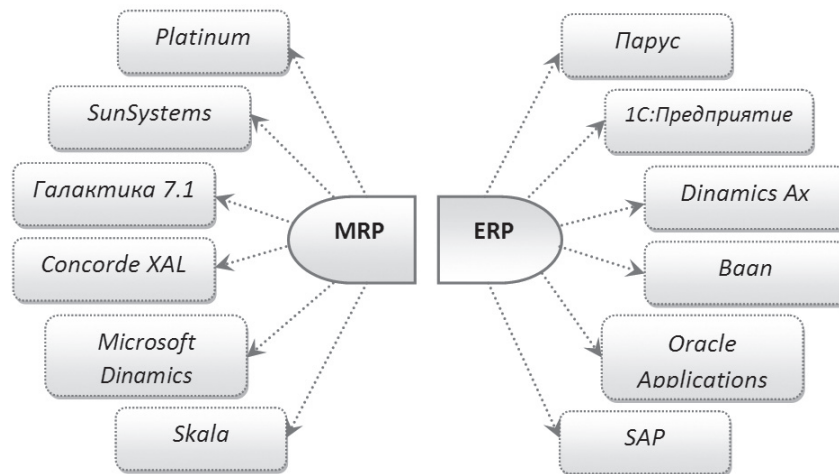


Рис. 2. Найбільш поширені MRP- та ERP-системи*

* Розроблено автором на основі [1].

Наступною категорією інформаційних систем, які призначені для вирішення завдань синхронізації, координації, аналізу та оптимізації виготовлення продукції в рамках **оперативного управління і диспетчеризації виробництва**, є MES-системи (*Manufacturing Execution System*). На відміну від ERP-систем, вони оперують винятково деталізованою виробничою інформацією в режимі реального часу та відносяться до систем управління рівня виробничого підрозділу, наприклад, цеху. Основними можливостями MES-систем є такі:

- формування детальних оптимізованих розкладів робіт для обладнання, верстатів, виробничого персоналу з паралельною підготовкою виробничих програм, нарядів, лімітно-забірних карт і графіків завантаження обладнання;
- повна диспетчеризація всіх операцій та їх результатів, потоку виготовлення деталей по операціях, замовленнях, серіях;
- коригування всіх параметрів виробництва при виявленні відхилень від запланованих програм або при появі нової зовнішньої потреби.

Функції MES-систем зводяться до контролю стану і розподілу ресурсів, оперативного планування, диспетчеризації виробництва, управління документами і персоналом, збирання і зберігання даних, управління якістю продукції та виробничими процесами, техобслуговування, відстеження історії створення продукції, аналізу продуктивності виробництва.

Найбільш поширеними MES-системами є PI System, ИУС «Орбита», Plan2 Business Solution, Simatic PCS7, T-Factory-6, ФОБОС, PolyPlan.

Наступним типом інформаційних систем в управлінні операційною діяльністю є **системи управління технологічним процесом**, або SCADA-системи (*Supervisory Control And Data Acquisition*) – системи оперативного диспетчерського управління та збору даних.

Слід зауважити, що сучасні технологічні процеси постійно ускладнюються, а обладнання, що їх реалізує, стає більш потужним. Людина через обмеженість фізичних можливостей не може встежити за роботою таких агрегатів і технологічних комплексів, і тоді їй на допомогу приходять SCADA-системи. Метою їх створення є підвищення надійності й економічності експлуатації устаткування, особливо розосереджених територіально і функціонально, полегшення умов роботи та скорочення чисельності оперативного і допоміжного персоналу.

Загалом АІС щодо управління технологічним процесом складаються з комплексу програмних і технічних засобів, призначених для автоматизації управління технологічним обладнанням в організаціях, яке може здійснюватися на рівні ділянки, цеху, корпусу виробництва. Системи можуть охоплювати різні технологічні операції на виробництві загалом або певній його ділянці, що випускає відносно завершений продукт. У таких автоматизованих системах за роботою технологічного комплексу стежать датчики-прилади, які змінюють параметри технологічного процесу та контролюють стан устаткування або визначають склад вихідних матеріалів і готового продукту. Таких приладів в одній системі може бути від декількох десятків до декількох тисяч.

Програмні продукти класу SCADA широко представлені на світовому ринку. Найпопулярнішими з них є InTouch, Citect, FIX, Genesis, Factory Link, RealFlex, Sitex, Trace Mode, Simplicity, CAPTON, Круг-2000, Master SCADA. Практично всі наявні SCADA-системи реалізовані на платформах ОС Microsoft Windows. Вітчизняний же ринок лише починає розвиватися в плані подібних розробок, з апробованих українських SCADA-систем можна назвати «КОНТУР II».

На рис. 3 сформовано ієрархію автоматизованих інформаційних систем управління операційної діяльністю за управлінськими рівнями, зоною охоплення і спектром вирішуваних питань.



Рис. 3. Рівні автоматизації операційної діяльності організації*

* Розроблено автором із використанням [4, с. 108].

Таким чином, усі АІС в операційній діяльності співвідносяться так, що системи категорії ERP зазвичай визначають стратегічний рівень управління (інформаційні системи в масштабах усієї організації з виділенням функції підтримки виробництва), MES-системи орієнтовані на тактичний рівень ділянки, цеху, а SCADA-системи – на оперативний рівень, покликаний вирішувати завдання управління технологічними процесами.

Висновки. Отже, фундаментом і результатом формування в Україні економіки інформаційного типу є розвиток інформаційної індустрії та автоматизованих інформаційних систем. Упровадження останніх розширює арсенал методів збору, обробки і використання операційної інформації, сприяє посиленню інформаційного потенціалу сучасних підприємств і відкриває широкі можливості підвищення ефективності управління основною діяльністю на підставі чіткого виокремлення завдань операційної діяльності та врахування інформаційних потреб на різних управлінських рівнях.

Література:

- Кегенбеков Ж. К. Автоматизированные системы управления складской деятельностью / Ж. К. Кегенбеков, А. С. Устинов // Вестник КазНУ. – № 4. – 2016. – С. 461–466.
- Компьютерный инжиниринг : [учеб. пособ.] / А. И. Боровков и др. – СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2012. – 93 с.
- Сальніков О. М. Інформаційні системи в менеджменті (частина перша) : [навч. посіб.] / О. М. Сальніков, В. А. Романюк, В. Т. Оленченко. – Х. : Національна академія Національної гвардії України, 2015. – 203 с.
- Степанов Д. Ю. Интеграция ERP и MES-систем: взгляд сверху / Д. Ю. Степанов // Современные технологии автоматизации. – 2016. – № 2. – С. 108–111.
- Цейко А.В. Аналіз існуючих CAD/CAM/CAE-систем, їх потенційні можливості при постановці експерименту [Електронний ресурс] / А. В. Цейко // Наукові нотатки. – 2013. – Вип. 41 (2). – С. 244–250. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nn_2013_41%282%29__45.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Андрейченко Андрій Вадимович АГРОПРОМИСЛОВЕ ВИРОБНИЦТВО ТА ОХОРОНА НАВКОЛИШНЬОГО ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА: ПОШУК БАЛАНСУ	4
Онишко Сергій Володимирович ДО ПИТАННЯ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗБУДОВИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА	8

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ ГАЛУЗЯМИ ТА ПІДПРИЄМСТВАМИ

Берест Марина Миколаївна, Дудка Майя Олександрівна ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ АПК	13
Боровик Марина Вікторівна МАРКЕТИНГОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ НА ЗАСАДАХ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ	17

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Гринько Тетяна Валеріївна, Савченко Катерина Сергіївна НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ МЕДИЧНОГО ЗАКЛАДУ	23
Кустріч Лілія Олександрівна ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ	28

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ ТА КРЕДИТ

Дем'янчук Ольга Іванівна, Сипата Марія Володимирівна ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УКРАЇНІ	34
Іонін Михайло Євгенович ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КОМПАНІЙ ЗІ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	40
Калита Тетяна Анатоліївна ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	45
Кривицька Ольга Романівна ПЕНСІЙНА РЕФОРМА ЯК КАТАЛІЗАТОР РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ	50
Момот Олександр Михайлович НАУКОВА ПОЛЕМІКА ФУНКЦІОНАЛЬНОГО НАПОВНЕННЯ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ	54
Онишко Світлана Василівна ІННОВАЦІЙНА СПРЯМОВАНІСТЬ ЯК ОРІЄНТИР НАРОЩУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	60
Парасій-Вергуненко Ірина Михайлівна АНАЛІЗ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ: МЕТОДИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ	65
Revak Iryna STRATEGIC DIRECTIONS OF STRENGTHENING FINANCIAL SECURITY OF UKRAINE	72

ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Антонюк Олена Ростиславівна ВНУТРІШНЬОФІРМОВИЙ КОНТРОЛЬ ЯКОСТІ НАДАННЯ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ	78
Герасимович Інна Анатоліївна КОНЦЕПЦІЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО ІНЖИНІРИНГУ В УПРАВЛІННІ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ	84
Єфіменко Тетяна Іванівна, Орлова Вікторія Миколаївна, Самилкін Євген Олегович ВИЗНАННЯ ДОХОДІВ ЗА ІДЕНТИФІКАЦІЄЮ ОБОВ'ЯЗКІВ ДО ВИКОНАННЯ	91
Замула Ірина Валеріївна, Осадча Тетяна Станіславівна РОЗВИТОК МЕТОДОЛОГІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПРИРОДНОЇ РЕНТИ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОЛОЖЕНЬ КОНЦЕПЦІЇ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ	96
Кіндрацька Любомира Максимівна СИСТЕМА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НЕ ПОВИННА БУТИ ПІДДОСЛІДНОЮ ІНСТИТУЦІЄЮ	100
Ляхович Галина Іванівна МЕТОДИКА ОЦІНКИ ТА СПОСОБИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ДІЯЛЬНОСТІ АУТСОРСИНГОВИХ КОМПАНІЙ	104
Скрипник Маргарита Іванівна, Григоревська Олена Олександрівна ПОКАЗНИКИ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ УПРАВЛІНСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ: СИСТЕМНА ХАРАКТЕРИСТИКА	110
Kharchuk Yulia, Novak Anna THE BUILDING OF THE BRAND OF UKRAINIAN HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS BY POSITIONING AND ESTABLISHMENT OF THE POSITIVE IMAGE	115
Чижевська Людмила Віталіївна РОЗРАХУНКОВІ ОПЕРАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ	120

МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Дзюбановська Наталія Володимирівна ВИКОРИСТАННЯ НЕЙРОННИХ МЕРЕЖ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ІМПОРТУ ТОВАРІВ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	126
Микитенко Неля Володимирівна МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ АВТОМАТИЗОВАНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ В ОПЕРАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	132

Наукове видання

**НАУКОВІ ЗАПИСКИ НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
«ОСТРОЗЬКА АКАДЕМІЯ»
СЕРІЯ «ЕКОНОМІКА»**

Науковий журнал (щоквартальник)

№ 7(35)

Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, грудень 2017. № 7(35). 140 с.

Scientific notes of Ostroh Academy National University, «Economics» series: scientific journal. Ostroh : Publishing NaUOA, december 2017. № 7(35). 140 p.

Головний редактор *Л. В. Козак*

Відповідальний за випуск *О. І. Дем'янчук*

Адміністратор *Ю. В. Шулик*

Технічний редактор *Р. В. Свинарчук*

Комп'ютерна верстка *Н. О. Крушинської*

Художнє оформлення обкладинки *К. О. Олексійчук*

Коректор *Ю. Г. Шабатіна*

Формат 60x84/8. Ум. друк. арк. 16,27. Наклад 100 пр. Зам. № 2–18.
Папір офсетний. Друк цифровий. Гарнітура «TimesNewRoman».

Оригінал-макет виготовлено у видавництві
Національного університету «Острозька академія»,
Україна, 35800, Рівненська обл., м. Острог, вул. Семінарська, 2.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи РВ № 1 від 8 серпня 2000 року.

Видавець СПД Свинарчук Р. В.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи РВ № 27 від 29 липня 2004 року.
Тел. (+38067) 771 28 70, e-mail: 35800@ukr.net.