

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 48

Частина 3



**Одеса
2019**

Головний редактор:

Шапошников К.С. – доктор економічних наук, професор

Члени редакційної колегії:

Велькі Януш – доктор економічних наук, професор

Гавкалова Н.Л. – доктор економічних наук, професор

Гальцова О.Л. – доктор економічних наук, професор

Дзієканські Павел – доктор економічних наук, професор

Іртищева І.О. – доктор економічних наук, професор

Коваль В.В. – доктор економічних наук, доцент

Пілелієне Ліна – доктор економіки, професор маркетингу

Пономаренко Т.В. – доктор економічних наук, доцент

Сафонов Ю.М. – доктор економічних наук, професор

Ситнік І.В. – доктор економічних наук, професор

Стеблянко І.О. – доктор економічних наук, доцент

Електронна сторінка видання – www.bses.in.ua

Міжнародний цифровий ідентифікатор журналу:
<https://doi.org/10.32843/bses>

Науковий журнал «Причорноморські економічні студії»

включено до переліку наукових фахових видань України в галузі економічних наук на підставі Наказу МОН України від 16 травня 2016 року № 515.

Науковий журнал індексується у наукометричній базі **Index Copernicus**.

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Причорноморського науково-дослідного інституту
економіки та інновацій (протокол № 12 від 23.12.2019 року).**

Науковий журнал «Причорноморські економічні студії» зареєстровано
Міністерством юстиції України
(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія KB № 21934-11834P від 23.03.2016 року)

ISSN (Print): 2524-0897

ISSN (Online): 2524-0900

© ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій», 2019

ЗМІСТ

**РОЗДІЛ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА****Brin Pavlo, Nehme Mohamad**

HISTORICAL DEVELOPMENT OF THE CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY CONCEPT.....7

Галько Л.Р.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЛОЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ.....15

Захарчин Г.М., Любомудрова Н.П.

ФАКТОР КУЛЬТУРИ ТА ЕМОЦІЙНИЙ ІНТЕЛЕКТ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ.....22

Згала-Лозинська Л.О.МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА СОЦІАЛЬНО-ТЕХНОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ІННОВАЦІЙНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙ: ЛЮДИНОЦЕНТРИЧНИЙ КОНТЕКСТ.....27**Продіус О.І.**НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ІНКЛЮЗИВНИХ ІННОВАЦІЙ
НА ЗАСАДАХ ВЗАЄМОДІЇ ВЛАДИ, БІЗНЕСУ ТА ГРОМАДСЬКОСТІ.....35**РОЗДІЛ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ****Акуленко В.Л., Захаркін О.О., Несторенко Д.В.**АНАЛІЗ ДОХІДНОСТІ ТА РИЗИКУ АЛЬТЕРНАТИВНИХ
ІНСТРУМЕНТІВ ІНВЕСТИВАННЯ В УКРАЇНІ.....40**Бугай В.З., Ройбул К.П.**

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА.....47

Давиденко Н.М., Жовніренко О.В.

ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНЕ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВ.....53

Дем'янчук А.В.БЮДЖЕТНЕ ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ:
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗДІЙСНЕННЯ.....58**Жуков В.В.**

СИСТЕМНА ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДІВ ПРОЄКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ.....63

Канцір І.А., Брицька М.Р.ФІНАНСОВИЙ МОНІТОРИНГ ЯК ПАРАДИГМА ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ ПРОТИДІЇ
ЛЕГАЛІЗАЦІЇ ДОХОДІВ, ОДЕРЖАНИХ ЗЛОЧИННИМ ШЛЯХОМ ТА ПРОЯВАМ ТЕРОРИЗМУ.....68**Крот Л.М., Крот В.В.**УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ РИЗИКОМ
АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ: СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ.....72**Луценко А.С.**

ФІСКАЛЬНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВИ ТА ФОРМУВАННЯ ЙОГО ПАРАДИГМ.....78

Ляхова О.О.ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО У ПРОЄКТНОМУ
ФІНАНСУВАННІ ІНФРАСТРУКТУРИ: СВІТОВІ ТРЕНДИ.....83**Мандрик В.О., Новак У.П.**

КОЛИВАННЯ КУРСУ ВАЛЮТИ ВІДНОСНО ГРИВНІ: ПРИЧИНИ І НАСЛІДКИ.....88'

Мельник Л.В.РОЗРОБКА МЕХАНІЗМУ ВСТАНОВЛЕННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ
ВІДСОТКОВОЇ СТАВКИ ЗА ІПОТЕЧНИМИ КРЕДИТАМИ.....94**Мельник С.І.**ХАРАКТЕРИСТИКА РЕАКТИВНОСТІ ТА ІНЕРТНОСТІ
СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА.....99**Савастеева О.М., Журавльова Т.О.**ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ
НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ: СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ТА РЕЗОНАНС-ЕФЕКТИ.....103**Савчук С.В.**УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ:
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД.....108

Середа О.О. БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ ЯК ДЖЕРЕЛО РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	113
Стеценко Б.С. ФУНДАМЕНТАЛЬНІ ОСНОВИ СТАНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ.....	119
Тришак Л.С., Оришин Т.М. ШАХРАЙСТВА ЕЛЕКТРОННОГО БАНКІНГУ: ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТА ЗАПОБІГАННЯ РИЗИКАМ.....	123
РОЗДІЛ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Бессонова Г.П. ВПЛИВ ПРОЦЕСІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ.....	128
Бурденюк Т.Г. СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ ПТАХІВНИЦТВА.....	132
Здирко Н.Г. ПУБЛІЧНІ ЗАКУПІВЛІ В УКРАЇНІ: ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ.....	139
Колос І.В. ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЩАДЛИВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: НАУКОВО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ	148
Лисак О.П., Гудзенко Н.М. ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ: УМОВИ ВИНИКНЕННЯ, ВИЗНАННЯ, ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ.....	154
Малахова А.В., Мартиненко О.В. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТА ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ В НЕПРИБУТКОВИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ.....	160
Рябчук О.Г., Бестюк А.М. РОЗМЕЖУВАННЯ ПОНЯТЬ «КОМПЕТЕНТНІСТЬ» І «КОМПЕТЕНЦІЯ» У ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ АУДИТОРА.....	166
Соколова Н.М. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ АУДИТУ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ.....	174
Сушко Н.І., Ларікова Т.В. АНАЛІЗ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ РОЗПОРЯДНИКАМИ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ.....	178
Ценклер Н.І., Немеш М. ФРАНЧАЙЗИНГОВІ ОПЕРАЦІЇ: ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ.....	188

CONTENTS

SECTION 7. DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMICS, SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS

Brin Pavlo, Nehme Mohamad

HISTORICAL DEVELOPMENT OF THE CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY CONCEPT.....7

Halko Liudmyla

CONCEPTUAL ASPECTS OF EMPLOYEE LOYALTY FORMATION..... 15

Zakharchyn Halyna, Lyubomudrova Nadiya

CULTURE FACTOR AND EMOTIONAL INTELLIGENCE IN PERSONNEL MANAGEMENT..... 22

Zgalat-Lozynska Liubov

METHODOLOGICAL AND SOCIAL-TECHNOLOGICAL BASES OF INNOVATIVE
ACTIVITIES OF ORGANIZATIONS: HUMAN-CENTERED CONTEXT..... 27

Prodius Oksana

AREAS OF DEVELOPMENT OF INCLUSIVE INNOVATION
ON THE BASIS OF INTERACTION OF POWER, BUSINESS AND THE PUBLIC.....35

SECTION 8. MONEY, FINANCES AND CREDIT

Akulenko Vitalii, Zakharkin Oleksii, Nestorenko Diana

ANALYSIS OF THE PROFITABILITY AND RISK
OF ALTERNATIVE INVESTMENT INSTRUMENTS IN UKRAINE..... 40

Bugai Volodymyr, Roibul Katerina

METHODICAL ASPECTS OF ANALYSIS
OF THE FINANCIAL STATE OF THE ENTERPRISE.....47

Davydenko Nadiia, Zhovnirenko Olena

VALUE ORIENTED FINANCIAL MANAGEMENT OF ENTERPRISES..... 53

Demianiuk Antonina

BUDGETARY PLANNING AND FORECASTING:
CURRENT SITUATION AND PROSPECTS OF IMPLEMENTATION..... 58

Zhukov Vladnen

SYSTEM CHARACTERISTICS OF PROJECT FINANCE TECHNIQUES.....63

Kantsir Iryna, Bryts'ka Marta

FINANCIAL MONITORING AS A PARADIGM OF STATE POLICY IN THE FIELD
OF ANTI-LEGALIZATION OF INCOME FROM CRIME WAYS AND TERRORISM.....68

Krot Liudmyla, Krot Viktor

FINANCIAL RISK MANAGEMENT AGRICULTURAL ENTERPRISES: ESSENCE AND FEATURES.....72

Lutsenko Andrey

FISCAL REGULATION OF THE STATE'S ECONOMY AND THE FORMATION OF ITS PARADIGM.....78

Liakhova Olena

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP
IN INFRASTRUCTURE PROJECT FINANCING: GLOBAL TRENDS..... 83

Mandryk Vasyl, Novak Ulyana

EXCHANGE RATE CURRENCY REGARDING HRYVNIA: CAUSES AND CONSEQUENCES.....88

Melnyk Leonid

DEVELOPMENT OF THE MECHANISM FOR ESTABLISHING
THE OPTIMUM INTEREST RATE ON MORTGAGE LOANS.....94

Melnyk Stepan

CHARACTERISTICS OF REACTIVITY AND INERTIA
OF THE ENTERPRISE FINANCIAL SECURITY MANAGEMENT SYSTEM.....99

Savastieieva Oksana, Zhuravlova Tetiana

STATE FINANCIAL CONTROL OF THE BUDGETARY PROCESS
AT LOCAL LEVEL: SYSTEM APPROACH AND RESONANCE-EFFECTS.....103

Savchuk Svitlana

MANAGEMENT OF NATIONAL DEBT:
MODERN TENDENCIES AND FOREIGN EXPERIENCE.....108

Sereda Olena BANK LENDING AS A SOURCE OF DEVELOPMENT OF FINANCIAL POTENTIAL OF ECONOMIC ENTITIES.....	113
Stetsenko Bogdan FUNDAMENTAL BASICS OF KNOWLEDGE ECONOMY ESTABLISHMENT.....	119
Tryshak Lidiia, Oryshchyn Tetiana ELECTRONIC BANKING FRAUD: IDENTIFICATION AND RISK PREVENTION.....	123
SECTION 9. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	
Bessonova Galina INFLUENCE OF PROCESSES OF GLOBALIZATION IS ON DEVELOPMENT OF RECORD-KEEPING IN UKRAINE.....	128
Burdeniuk Taras ANALYSIS OF FACTORS OF THE ENVIRONMENTAL ENTERPRISE OF THE POULTRY INDUSTRY.....	132
Zdyrko Nataliya PUBLIC PROCUREMENT IN UKRAINE: HISTORICAL ASPECT OF FORMATION AND DEVELOPMENT.....	139
Kolos Iryna ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT LEAN ENTERPRISE MANAGEMENT: SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL ASPECTS.....	148
Lysak Olga, Gudzenko Nataliya ACCOUNTS RECEIVABLE: CONDITIONS OF ORIGIN, RECOGNITION, DISPLAY IN ACCOUNTING.....	154
Malakhova Anzhela, Martynenko Olena PROBLEMS OF DEVELOPMENT AND PECULIARITIES OF ACCOUNTING IN NON-PROFIT ORGANIZATIONS.....	160
Ryabchuk Oksana, Bestiuk Anastasia DELIMITATION THE CONCEPTS OF "COMPETENCY" AND "COMPETENCE" IN THE AUDITOR'S PROFESSIONAL ACTIVITIES.....	166
Sokolova Nataliia WAYS TO IMPROVE RECEIVABLE ACCOUNTING AUDIT	174
Sushko Nataliia, Larikova Tetiana ANALYSIS OF BUDGET INSTITUTIONS CURRENT REGULATORY SUPPORT FOR FINANCIAL STATEMENTS PREPARATION.....	178
Tsenkler Natalia, Nemesh Maria FRANCHISING OPERATIONS: ACCOUNTING ASPECTS.....	188

РОЗДІЛ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

HISTORICAL DEVELOPMENT OF THE CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY CONCEPT

ІСТОРИЧНИЙ РОЗВИТОК КОНЦЕПЦІЇ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

UDC 330.8

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.48-66>

Brin Pavlo

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Senior Lecturer at the Department
of Management and Taxation
National Technical University
«Kharkiv Polytechnic Institute»

Nehme Mohamad

Postgraduate Student at the Department
of Management and Taxation
National Technical University
«Kharkiv Polytechnic Institute»

The concept of Corporate Social Responsibility (CSR) has evolved considerably for the last 50 years. The multiplicity of historical reviews and confusion mentioning some of events and neglecting other events have led dispersion of models and theories related to CSR. Through this article, a new investigation has been made toward the most notable academic and practical events that affect the development of CSR. A comprehensive literature review method has fragmented the academic evolution of the CSR concept depending on milestones-basis. It has been proved through this article that some valuable political and sociable milestones have affected CSR context development. Analyzing the historical development perspectives of CSR have showed the relationship between CSR theories and between the implementation process of CSR by an enterprise. It has been proved that there is a clear relation between the development of CSR theories and the adaptation of CSR practices by international communities and international companies.

Key words: corporate social responsibility, modern historical review, milestone basis, economic theories, business development.

Концепція корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) значительно змінилась за останні 50 років. В даній статті представлено дослідження найбільш помітних наукових і практичних подій, які впливають на розвиток КСВ у світовому масштабі. Аналіз історичних тенденцій розвитку КСВ показав чіткий взаємозв'язок між теоріями КСВ і процесом впровадження КСВ керівництвом підприємств. У даній статті авторами показано, існування чіткого взаємозв'язку між розвитком теорій КСВ і використанням підходів КСВ міжнародними співтовариствами та міжнародними компаніями. Історичний огляд етапів розвитку КСВ був спрямований на те, щоб допомогти особам, які приймають рішення, зрозуміти зміст КСВ і переконати їх у тому, що теорії реалізації КСВ не обмежені соціальними і екологічними вигодами для суспільства у цілому, але також вони мають стратегічні переваги для самої компанії, а саме: зміцнення конкурентоспроможності, забезпечення стандартів якості та підвищення репутації компанії. В результаті дослідження стає зрозумілим, що міжнародне співтовариство у співпраці з міжнародними установами, які займаються розробкою стандартів якості для КСВ, прагнуть перетворити концепцію корпоративної соціальної відповідальності з факультативної концепції в обов'язковий принцип функціонування усіх підприємств незалежно від форми власності. Перетворення корпоративної соціальної відповідальності в обов'язковий принцип обмежить жадібність бізнесменів, обмежить ризики і забезпечить майбутнє для наступних поколінь.

Сьогодні інтерес до соціальної відповідальності бізнесу стрімко зростає. У широкому розумінні соціальна відповідальність бізнесу означає здатність підприємства приносити вигоду не тільки собі, а й забезпечувати сталий соціальний розвиток суспільства. Соціальна відповідальність достатньо широке поняття, яке включає в себе такі сфери, як екологія та соціальна справедливість. Концепція корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) суттєво змінилась за останні п'ятдесят років. Більшість історичних оглядів в академічній літературі ділять історичний розвиток концепції КСВ відповідно до часової шкали, чому і присвячено дане дослідження. В даній статті авторами було проведено оригінальне дослідження найбільш помітних наукових і практичних подій, які впливають на розвиток КСВ у світовому масштабі. Аналіз історичних тенденцій розвитку КСВ показав чіткий взаємозв'язок між теоріями КСВ і процесом впровадження КСВ керівництвом підприємств. У даній статті авторами показано, існування чіткого взаємозв'язку між розвитком теорій КСВ і використанням підходів КСВ міжнародними співтовариствами та міжнародними компаніями. Історичний огляд етапів розвитку КСВ був спрямований на те, щоб допомогти особам, які приймають рішення, зрозуміти зміст КСВ і переконати їх у тому, що теорії реалізації КСВ не обмежені соціальними і екологічними вигодами для суспільства у цілому, але також вони мають стратегічні переваги для самої компанії, а саме: зміцнення конкурентоспроможності, забезпечення стандартів якості та підвищення репутації компанії. В результаті дослідження стає зрозумілим, що міжнародне співтовариство у співпраці з міжнародними установами, які займаються розробкою стандартів якості для КСВ, прагнуть перетворити концепцію корпоративної соціальної відповідальності з факультативної концепції в обов'язковий принцип функціонування усіх підприємств незалежно від форми власності. Перетворення корпоративної соціальної відповідальності в обов'язковий принцип обмежить жадібність бізнесменів, обмежить ризики і забезпечить майбутнє для наступних поколінь.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, сучасний історичний огляд, етапна основа, економічні теорії, розвиток бізнесу.

Formulation of the problem. Most of the historical reviews of the CSR concept were based on a chronological basis. However, limited studies addressed the factors and events that affected the development of the concept of corporate social responsibility. There is an urgent need to present the historical development of the concept of CSR from a new perspective.

A perspective that does not depend on the time series but rather depends on the factors that influenced the development of the CSR concept, and the interaction of this concept with social, economic, environmental and political requirements.

Analysis of recent research and publications. A variety of scholars and literature in the business

field have overviewed the chronological development of CSR concept, where they have fragmented the transformation of CSR concept from its early philanthropic phases in the early 1950s into its interrelated strategical phase in the twenty-first century. Other scholars have insisted that it is beneficial to analyze and interpret the factors of this development in order to unite the aim and the definition of CSR concept. The main of these scholars are Neelam Jhavar, Shasta Gupta, Firuza Madrakhimova, Emma Wood, Ciara Hackett, Jocelyn Husser.

Neelam Jhavar and Shasta Gupta stated that Understanding the history of CSR requires us to understand the changes that influenced the approach to CSR and led to its broadening scope [1]. There is the need to look at the factors, which have changed the environment of business as globalization of the economy, the development of civil society organizations, and the initiatives by governmental and non-governmental organizations.

Firuza Madrakhimova schematized four general main milestones that influenced the development of CSR in some specific developed countries, these milestones are: firstly, emergence of new model for business companies created by scientific researchers in the economic sphere named as CSR. Secondly, the speeches of community groups that criticize the decisions and actions of companies. Thirdly, accelerating globalization and the information technology revolution which integrate various stakeholders into CSR activities. Fourthly, it is the promotion of the sustainable development ideas and the emergence of reporting system for CSR [2].

Emma Wood mentioned that definitions of CSR have altered significantly since the 1950's to the present day. These changes have gone from purely social, philanthropic methods, to comprehensive approaches incorporating social, environmental and legal responsibilities [3]. The change of the concept was gradually evolved towards a whole business approach requiring team ethics and a shared understanding of the social and environmental impact of individual businesses.

Ciara Hackett [4] stated that in recent times the scope of CSR evolved beyond philanthropic activities to become a strategic term recognized by business firms. This may be attributed to the fluid development of the ideology and, in accordance its evolution has been in a constant change. Discussions on CSR have developed considerably in recent years, to the extent that now CSR can be considered a strategic tool in the relationship between business, government and stakeholders alike.

Jocelyn Hosser studied the historical development of the concept of CSR during the past five decades [5]. It was concluded from her study that there are many deficiencies in listing the factors that affect the development of corporate social responsibility. This

shortfall has led to the dispersal of CSR concepts and theories and has challenged companies to embrace it.

Pavlo Brin and Mohamad Nehme [6] mentioned that there is no doubt that every theory has been well analyzed by its founder or scholar, but an advanced understanding for the development of CSR concept and theories will make it possible for a corporation's managers and decision makers to implement long term social and environmental strategies with more accurate achievements.

Setting objectives. Most of the scholars have noted that it is crucial to present a historical review for the development of the CSR concept, and the effect of this review in unifying the content and definition of CSR. However, the gap that has been targeted that there is no historical review that shows the main practical and academic reasons for the development of the CSR concept. Thereafter, the aim behind this article is to make an updated historical review for the development of CSR content according the milestones basis. In other words, to link the academic and practical factors the lead to this development, and to prove that CSR development is interrelated with social, economic, ecological and political circumstances.

Outline of the main research material.

During the 19th century, some religious associations, such as churches, philanthropic organizations and family charities, mainly held social responsibilities. States played a limited role in social reforms issues during that time, while business corporations focused only on expanding and developing their products to satisfy market demands and achieve profits at those times. However, after World War II, social, economic, and environmental problems over the world were uncontrollable. Religious associations, charitable organizations and states at that time could not deal and control the impacts of wars as extreme poverty, demographic change, destruction of productive sectors (especially in the European countries) and scarcity of natural resources. The reason that led large commercial companies to take the initiative in addressing these problems with improving the global market economy and social issues.

With industrialization, the impacts of business on society and environment assumed an entirely new dimension. Motivated by criticisms of the factory system as a source of social problems, including poverty, crime and child labor, several entrepreneurs, in the late nineteenth and early twentieth century, used part of their wealth to support philanthropic ventures [7]. Some of these businessmen attempted to strengthen business community relationships by building clinics and lunch-rooms for their employees, donating money to orphan asylums and other similar activities. Others, such as the car manufacturer George Pullman, went even a step further and created model industrial communities which had many advanced facilities for their employees. Ford Company, for

example, decided to decrease the working hours of its employees and increase their salaries [8]. Such social activities and individual initiatives paved the way for CSR. From this point, the statement of basic materials has been organized according to the main academic and practical milestones that shape CSR context and formulate it.

1 Howard Bowen defined the social responsibilities of the businessman

The first milestone for CSR was introduced by Howard R. Bowen through his book *Social Responsibilities of the Businessman* that was originally published in 1953. This book is considered as a foundation for the CSR concept since it represents the first notable academic approach that changed the attitude perspectives of corporate behavior. Before Bowen published his book, there were a lack in determining the specific academic concept that represent the social and environmental responsibilities of corporations. Bowen was the first who defined CSR as the obligations of businessmen to pursue those policies, to make those decisions, or to follow those lines of action which are desirable in terms of the objectives and values of our society' [9]. Bowen believed that the great power and actions of large corporations had a tangible impact on society, and as such, there was a need for changing their decision making to include considerations of their impact. The relevance of Bowen's approach relies on the fact that this was the first academic work focused specifically on the doctrine of social responsibility, making Bowen the «Father of Corporate Social Responsibility» [10]. After Bowen published his book, the academic approaches concerning the social context of the CSR concept were explored and extended. While the practical implementation remained mostly in a philanthropic frame. There were only some public postures implied that natural resources and human resources should be used to broad social ends and not only for interests of firms and corporations [11].

2 Commission for economic development

The second notable milestone that shaped the CSR context was The Committee for Economic Development (CED) that responded to the social expectation by its declaration on Corporate Social Responsibility (CSR) in 1971. CED marked a fundamental milestone in transformation of CSR from a secondary concept into a basic concept. The high frequency of social protests in that decade led to an academic quest in order to transform the concept of CSR from a voluntary concept into a mandatory legislative concept. CED explicitly referred to the concept of the social contract, attributing to CSR an obligatory rather than a voluntary notion. Businesses were expected to undertake actions in ten major fields: economic growth and efficiency, education, employment and training, civil rights and equal opportunity, urban renewal and development, pollution abatement, con-

servation and recreation, culture and the arts, medical care, and government relations [12].

CED participants were business people and educators who were active members of the civil society in the USA. The CED articulated a three concentric circles definition of social responsibility: The inner circle includes the clear-cut basic responsibilities for the efficient execution of the economic function: products, jobs and economic growth. The intermediate circle encompasses responsibility to exercise this economic function with a sensitive awareness of changing social values and priorities: for example, with respect to environmental conservation; hiring and relations with employees; and more rigorous expectations of customers for information, fair treatment, and protection from injury. The outer circle outlines newly emerging and still amorphous responsibilities that business should assume to become more broadly involved in actively improving the social environment. (For example, poverty and urban blight) ... «Business is being asked to assume broader responsibilities to society than ever before and to serve a wider range of human needs. Business enterprises, in effect, are being asked to contribute more to the quality of the American life than just supplying quantities of goods and services. Inasmuch as business exists to serve society, its future will depend on the quality of management's response to the changing expectations of the public» [13].

It became clear that after the second milestone (creation of CED), the international community has begun to pay more attention to corporate behavior and to the consequences of its actions, which had negatively affected environment and society. For scholars in the field of business ethics, they have further clarified the concept of CSR, and they have considered corporate social performance, corporate social responsiveness and relation with stakeholders as main parts of a boarder discussion about CSR in that decade.

3 Archie B. Carroll provided a new Hierarchical Conceptual Model for CSR

The third milestone in the CSR historical review is referred to Carroll's Hierarchal dimensional conceptual model of CSR. The Hierarchical Conceptual Model by Carroll is considered as one of the most important contribution for CSR since it covered the new social and legal aspects at that time (as product safety, new legislations and labor rights) in the implementation processes of social responsibilities. In this model, Carroll argued that the social responsibilities of business should include four dimensions: economic, legal, ethical and discretionary or philanthropic. Carroll's model made CSR theory more applicable since he proposed a way for assisting firms in the implementation of CSR practices. The scholar suggested that firms should first define their social responsibilities, identify the CSR

aspects and then decide whether to respond proactively or reactively [14].

Archie Carroll represented his four parts of CSR concept (economic, legal, ethical and philanthropic) in to a hierarchical pyramid named as «The Pyramid of Corporate Social Responsibility». With this pyramid, Carroll represented responsibilities for various of companies, the economic responsibility in the basic level of the pyramid, followed by the legal responsibility to obey laws and regulations, followed by the ethical responsibility that shape the company behavior, and at the top the philanthropic responsibility where company have to behave as a good corporate citizen [15]. The aim behind Carroll's CSR Pyramid design is to facilitate the concept of CSR and to balance the commitment with various stakeholders.

4 The World Commission on Environment and Development grow the awareness toward CSR

The fourth milestone is the World Commission on Environment and Development organized by the United Nation in 1987, or what is called as «Brundtland Commission» due to the Commission's chairwoman, Gro Harlem Brundtland. The commission created the first global agenda for change, it stated that the critical global environmental problems were primarily the result of the enormous poverty of the South and the non-sustainable patterns of consumption and production in the North. It was the first commission which called for a global strategical sustainability that united development and environment concerns. Sustainable development was defined as follows: «Sustainable development is the development that meets the needs of the present without compromising the ability of future generations to meet their own needs». The Commission was an urgent call by the General Assembly of the United Nations which aimed to propose long-term environmental strategies for achieving sustainable development by the year 2000 and beyond [16].

Notably, the commission came as a result of a serious of environmental disasters as the Chernobyl nuclear disaster in 1986 that took place in Ukraine where at least 350,000 people were forcibly resettled away from polluted radioactive areas and the number of affected people is still unpredictable till nowadays. Furthermore, the Bhopal disaster leak of methyl isocyanate that took place in 1984 in India resulted in more than 22,000 deaths and the Sandoz chemical spill severely polluting Switzerland and the German Rhine river in 1986.

The World Commission on Environment and Development purposes and recommendations reflect a growing sense of awareness of the international community concerning CSR concept, environmental protection, sustainable development and corporate behavior.

5 Donna Wood created Corporate Social Performance Model

The massive and uncertain models and theories for CSR pushed Donna J. Wood to form a new basic

model for the CSR sphere: Corporate Social Performance model, created in 1991. Such model is considered as the third milestone in the CSR historical review, since it is the first time where a scholar academically identifies the principles, processes and outcomes of CSR into a unique form. Wood stated in her article «Corporate Social Performance Revisited» about a need for systematic integration of conceptual aspects of Carroll's CSR concept and Wartick and Cochran's CSR concept into a unified concept to create a model of Corporate Social Performance (CSP). Wood's CSP model represents an academic shift in understanding CSR. Prior to the CSP model, corporate social responsibility faced many definitions, and it was difficult for a company to define a systematic action for implementing its social responsibilities and for reviewing its impact on society and the environment [17]. While after CSP model, the concept was more organized and prompted many scientists to create new frameworks and dimensions for CSR as the Stakeholder Theory, Triple Bottom Line theory, reputation dimensions and competitive dimensions.

6 Elkington created The Triple Bottom Line theory

The Triple Bottom Line theory (TBL) was found by John Elkington in his book «Cannibals with Forks: The Triple Bottom Line of 21st Century Business» published in 1994 [18]. TBL can be considered as CSR framework that incorporates three dimensions of performance: economic, social and environmental. As elaborated by John Elkington, the three dimensions of TBL must obtain sustainable results. Sustainability is the main aim of the TBL concept. The TBL is one of the efficient and effective methods that could be applied by companies in order to achieve continuous profits and long-term social and environmental projects. But what makes it a milestone is that it expands the meaning of sustainability and introduce sustainability in the strategic implementation steps of enterprises. Pavlo Brin and Mohamad Nehme proved it mathematically through using the AHP approach that TBL model has the highest relative rate over other CSR models, thus it could be the first priority to be adopted by companies located in developing countries for the aim of strengthening competitiveness efficiently [19]. Many corporations and nonprofit organizations have adopted the TBL sustainability framework to perform CSR projects.

7 Launch of the United Nation Global Compact

The UN Global Compact, launched in July 2000 by the United Nation Headquarter in New York City, is both a policy platform and a practical framework for companies that are committed to sustainability and responsible business practices [20]. Never before in history there has been a greater alignment between the objectives of the international community and those of the business world, where it has been considered as an important milestone in the develop-

ment journey of CSR. The UN Global Compact is the world's largest corporate sustainability (Corporate Social Responsibility) initiative with 13000 corporate participants and other stakeholders in over 170 countries with two objectives: «Mainstream the ten principles in business activities around the world» and «Catalyze actions in support of broader UN goals, such as the Millennium Development Goals (MDGs) and Sustainable Development Goals (SDGs)». The UN Global Compact is a principle-based framework for businesses, stating ten principles in the areas of human rights, labor, the environment and anti-corruption. Under the Global Compact, companies are brought together with the UN agencies, labor groups and civil society. The UN Global Compact is not a regulatory tool; it is a distinctive voluntary initiative by the international community that focuses on specific socially responsible steps for corporations. It is noteworthy that for the first time the international community touches the importance of the business sector in fighting corruption and labor rights.

8 Creating Shared Value (CSV) concept as further extend to CSR concept

The concept of Creating Shared Value was developed by Porter and Karmar in 2006. This concept represents the seventh milestone in the evolution of the CSR, since for the first time an academic approach

suggests CSR concept as a strategic process of a company and not only as an elementary process. They were the first scholars who categorized the drivers of CSR, and link social responsibilities with: growth of market shares, organizational learning, commitment and engagement of various stakeholders and leadership concept.

The Creating Shared Value was further explained by Porter and Karmar in 2011. They mentioned that «policies and operating practices should enhance the competitiveness of a company while simultaneously advancing the economic and social conditions in the communities in which it operates. Shared value creation focuses on identifying and expanding the connections between societal and economic progress» [21]. They called for a change in the business strategies, and this change should focus on creating shared value as the main objective. Moreover, they considered the term CSR is outdated and limited concept and should be replaced by the Creating Shared Value CSV. They claimed that «the purpose of the corporation must be redefined as creating shared value, and the first step to do so is the identification of the societal needs as well as the benefits or harms that the business embodies through its products [22]. Accordingly, Porter and Karmar established three ways for creating shared value: by reconceiving

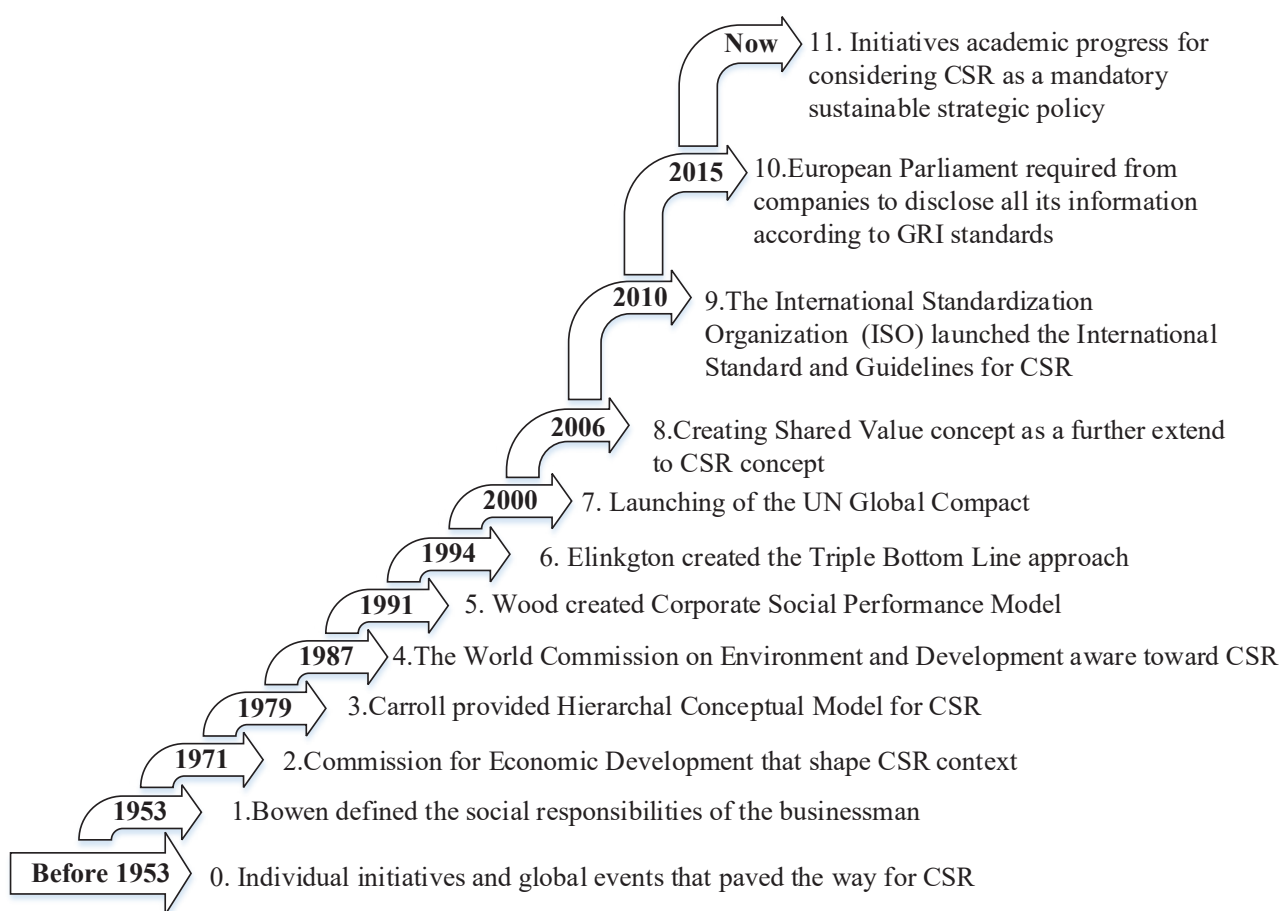


Fig. 1. Millstones for development of the CSR concept from 1950 till 2019

products and markets, by redefining productivity in the value chain, and by creating supportive industry clusters where the company operates. For Porter and Karmar, Strategic CSR helps companies to achieve a competitive advantage that results in the creation of shared value.

9 The International Organization for Standardization (ISO) launched the International Standards and Guidelines for CSR

The International Organization for Standardization (ISO) published the new standard ISO 26000 in 2010 to provide guidance on how businesses and organiza-

tions can operate in a socially responsible way. Such event represents the fifth milestone, this means acting in an ethical and transparent way that contributes to the health and welfare of society. ISO helps businesses and organizations to transfer principles into effective actions and shares best practices relating to social responsibility [23]. Unfortunately, ISO guidelines are not aimed at all types of organizations regardless their activity, size or location, and still not obligated.

10 The European Parliament required from companies to disclose all its information according to the GRI standards

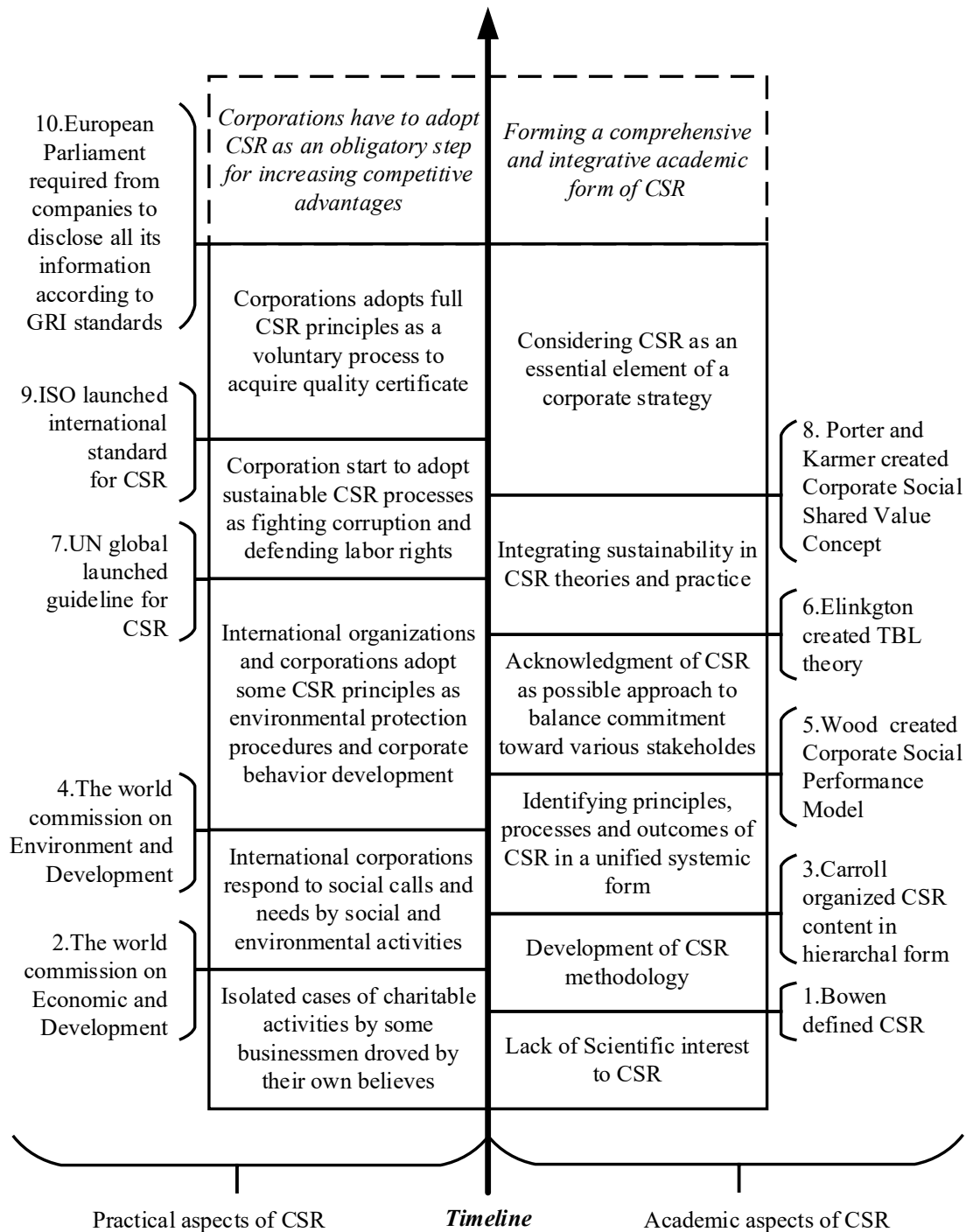


Fig. 2. Influence of the milestones on the practical and academic aspect of the CSR development

It is relevant to mention also that the EU law through the Directive 2014/95/EU, authorized by the European Parliament, requires of large companies of public interest (listed companies, banks, insurance companies, and other companies designated by national authorities as public-interest entities) to disclose non-financial and diversity information on their reports starting from 2018 according to the GRI standards [24]. Such a law is issued by an official authorized body which is recognized internationally (the European Parliament), which means that it is the first law to recognize the obligation to adhere one of the most important basics of CSR. The directive 2014/95/EU represents an effective transform from considering principles of CSR as recommended to considering it as obligated [25].

Conclusions from the study. The aim of the study is to provide the most important milestone and fundamental changes that CSR concept and definitions have passed since its first appeal till nowadays. From the review, it could be seen that the evolution of the CSR concept is not linked to academic contributions only, but also to social movements and events that reflect communities' expectations of corporate behavior. It has been realized that the debate around CSR centered on its strategic implementation to address the social concerns with limited focus on the economic benefits of the firms. The finding shows that CSR can address latest social expectation by generating shared value as a main business objective.

Figure 1 and Figure 2 show graphically the milestones for CSR according to the influence of these milestones on the CSR definitions and content.

Figure 1 shows ten historical milestones for the development of CSR theories and concept and explains how these milestones transform the definition and content of CSR. The last milestone is what we are looking for to achieve an initiative academic progress for considering CSR as a mandatory sustainable strategic policy especially in industry sector, even to prove that depending on CSR as a sustainable strategic policy could strength the competitiveness of a firm.

It is obvious in Figure 2 that some of the milestones represented in Figure 1 are considered as main milestones. Some of these main milestones are corresponded to scholars in the CSR field and which influence the academic development of the CSR concept, and some of it are corresponded to international committees and events that effect the practical aspects of CSR.

Starting from the individual intuition and not ending with launched international standards and guidelines, the aim of this article is to measure the effectiveness of these guidelines and standards in emerging economic system, and whether it is really implemented in the correct way. Another aim is to test whether these guidelines and standards could really achieve the maximum economic effectiveness through strengthening a company's competitiveness and the maximum social

benefits through commitment to effective needs in the community. Adding to it, the aim behind separating the milestones into academic and practical, is to try through this article to form a comprehensive and integrative academic approach for CSR, and to prove that organizing the CSR implementation process could strength competitiveness and innovate new social and environmental aspirations, and, in addition, to try to prove that CSR should be a mandatory sustainable strategic policy for the next generations.

REFERENCES:

1. Neelam Jhavar & Shasta Gupta (2015) Understanding CSR- its history and the recent developments. *Journal of Business and Management*, pp. 105–109.
2. Firuza Madrahimova (2013). History of development of Corporate Social Responsibility. *Journal of Business and Economics*, pp. 509–520.
3. Emma Wood (2014) A Critical Corporate Social Responsibility timeline: how should it be understood now? *Academia* pp. 50–64.
4. Ciara Hackett (2017) The Evolution of the CSR Concept: from sharing to caring. *Palgrave Socio-Legal Studies*, pp. 6–24.
5. Jocelyn Husser(2012) CSR and sustainable development: are the concepts compatible? *Management of Environmental Quality*, pp. 658–672.
6. Pavlo Brin & Mohamad Nehme (2019) Corporate Social Responsibility, *Eureka Social and Humanities*, pp. 22–30.
7. Ievgeniia Stepanenko (2012) Corporate Social Responsibility in Ukraine, *KTH Architecture and the built Environment*, pp. 5–30.
8. Rhett DornbachBender (2019) Strategic Report for Ford Motor Company, USA: OASIS Consulting, Available at: <http://economics-files.pomona.edu/jlikens/SeniorSeminars/oasis/reports/F.pdf> (accessed 15 December 2019).
9. Howard Bowen (1953) Social Responsibilities of the Businessman, IOWA City: University of Iowa Press, Available at: https://books.google.com.ua/books?id=ALIPAAQBAJ&pg=PT3&source=kp_read_button&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false (accessed 15 December 2019).
10. Archie Carroll (1999) Corporate social responsibility: evolution of a definitional construct, *Business & Society*, pp. 268–295.
11. Benjamin Waterhouse (2017) The personal, the political and the profitable: business and protest culture, *Financial History Spring*, pp.14–17, Available at: https://www.moaf.org/publications-collections/financial-history-magazine/121/_res/id=Attachments/index=0/Business%20and%20Protest.pdf (accessed 15 December 2019).
12. William Frederick (1960) The growing concern over business responsibility. *California Management Review*, pp. 54–61.
13. Committee for Economic Development (1971) Social responsibilities of business corporations, New York: CED Available at: https://books.google.com.ua/books?id=YeM9AAAAIAAJ&source=gbs_book_other_versions (accessed 15 December 2019).

14. Archie Carroll (1979) A three-dimensional conceptual model of corporate performance, *Academy of management review*, pp. 497–505.
15. Archie Carroll (1991) The pyramid of corporate social responsibility: Toward the moral management of organizational stakeholders, *Business Horizons*, pp. 39–48
16. UNDP (2018) What are the Sustainable Development Goals? Available at: <https://www.undp.org/content/undp/en/home/sustainable-development-goals.html> (accessed 15 December 2019).
17. Emma Wood (1991) Corporate social performance revisited, *The Academy of Management Review*, pp. 691–718.
18. Elkington John (1998) Partnerships from Cannibals with forks: the triple bottom line of 21st century business, *Environmental Quality Management*, pp. 37–51.
19. Pavlo Brin & Mohamad Nehme (2018) Corporate and Governmental Social Responsibilities: possible approaches to unemployment reduction, *Business Navigator* pp. 71–76.
20. United Nations Global Compact (2019) UN History: A giant opens up. Available at: <http://globalcompact15.org/report/part-i/un-history-a-giant-opens-up> (accessed 15 December 2019).
21. Michael Porter & Mark Kramer (2011) Creating Shared Value. *Harvard Business Review* pp. 27–33.
22. Michael Porter & Mark Kramer (2006) Strategy and Society: The link between competitive advantage and corporate social responsibility, *Harvard Business Review*, pp. 78–92.
23. ISO 26000 - social responsibility. Available at: <https://www.iso.org/iso-26000-social-responsibility.html> (accessed 15 December 2019).
24. European Commission (2014). Retrieved from <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32014L0095>. (accessed 15 December 2019).
25. GRI standards. Available at: <https://www.globalreporting.org/standards/> (accessed 15 December 2019).

КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЛОЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ CONCEPTUAL ASPECTS OF EMPLOYEE LOYALTY FORMATION

У статті розглянуто теоретичні основи формування концептуальних положень забезпечення лояльності персоналу на основі дослідження природи її виникнення та форм прояву в конкретних організаційних умовах. Виділено афективну, когнітивну та поведінкову складові частини лояльності персоналу, визначено умови їх формування та вплив на організаційну поведінку працівника. Доведено, що лояльність персоналу базується на сприйнятті ним системи корпоративних цінностей, норм, правил та залежить від рівня узгодженості потреб працівника з цілями розвитку компанії. Окреслено об'єкти формування лояльності персоналу, розкрито характер їх взаємодії на основі «піраміди» лояльності. Згруповано чинники впливу на формування організаційної лояльності персоналу, які обумовлюються як індивідуальними особливостями працівника, так і зовнішніми ситуаційними параметрами компанії. Розглянуто особливості організаційної поведінки персоналу на основі проведеної типології рівнів лояльності, описано можливі наслідки їх впливу на досягнення цілей компанії.

Ключові слова: лояльність персоналу, потенціал лояльності, «піраміда» лояльності, організаційна лояльність, корпоративна культура, цінності, мотивація, типи та рівні лояльності, організаційна поведінка.

В статье рассмотрены теоретические основы формирования концептуальных

положений обеспечения лояльности персонала на основе исследования природы его возникновения и форм проявления в конкретных организационных условиях. Выделены аффективная, когнитивная и поведенческая составляющие части лояльности персонала, определены условия их формирования и влияние на организационное поведение работника. Доказано, что лояльность персонала базируется на восприятии им системы корпоративных ценностей, норм, правил и зависит от уровня согласованности потребностей работника с целями развития компании. Обозначены объекты формирования лояльности персонала, раскрыт характер их взаимодействия на основе «пирамиды» лояльности. Сгруппированы факторы влияния на формирование организационной лояльности персонала, которые обуславливаются как индивидуальными особенностями работника, так и внешними ситуационными параметрами компании. Рассмотрены особенности организационного поведения персонала на основе проведенной типологии уровней лояльности, описаны возможные последствия их влияния на достижение целей компании.

Ключевые слова: лояльность персонала, потенциал лояльности, «пирамида» лояльности, организационная лояльность, корпоративная культура, ценности, мотивация, типы и уровни лояльности, организационное поведение.

УДК 331.104:658.3

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.48-67>

Галько Л.Р.

к.е.н., доцент кафедри економіки та економічної теорії
Тернопільський національний економічний університет

Halko Liudmyla

Ternopil National Economic University

*The article deals with considering theoretical bases of forming the conceptual provisions of ensuring the employee loyalty which grounded on investigation of its origin nature and manifestation forms in specific organizational conditions. Affective, cognitive and behavioral components of employee loyalty are identified and conditions of their formation and the influence on organizational employee behavior are also determined. It was noted that the interaction of these components causes emotional attachment and organizational affiliation of an employee to the company based on the perception of its goals and values, which in turn generates the expected staff behavior. Positive externalities from developing the employee loyalty are discovered, which manifested in increasing business profitability, reducing costs and potential losses, related to staff turnover, accumulating the company's reputation capital and preserving intellectual investment as well. It has been proved that employee loyalty based on their perception of the corporate values system, norms and rules as well and depends on level of consistency of the employee's needs with the company's development goals. It stated that mutual adaptation of requirements and capabilities enable to direct the staff activities for the benefit of the company and protect its interests. Objects of employee loyalty formation are outlined and the nature of their interaction on basis of the loyalty "pyramid" is revealed. It is justified the necessity of establishing the appropriate institutional conditions, in which the employee gets the opportunity to actualize his potential, meets the needs of professional growth and creates effective communications with company's clients. Influence factors of forming the organizational employee loyalty are grouped, which take into account as individual employee characteristics as external situational parameters of the company. It determined that main influence factors of employee loyalty formation are employee personal interest, the relevance of rewards, personal beliefs and stereotypes, existing corporate culture, feedback and past behavioral experience. Features of employee organizational behavior based on a typology of loyalty levels are considered and the possible consequences of their impact on achievement of company's goals are stated. **Key words:** employee loyalty, loyalty potential, loyalty "pyramid", organizational loyalty, corporate culture, values, motivation, types and levels of loyalty, organizational behavior.*

Постановка проблеми. Для забезпечення ефективної діяльності і довготривалих перспектив розвитку компанії на ринку важливим завданням стає формування стабільного складу компетентних і кваліфікованих працівників, які чітко ідентифікують себе з компанією та правильно вмотивовані на досягнення корпоративних цілей, відстоювання її інтересів в різних сферах бізнесу, адже, втрачаючи працівників, які володіють цінними знаннями й навиками роботи, унікальними технологіями та винятковими компетентностями, компанія не лише здійснює негативні інвестиції, але й суттєво послаблює свої переваги на ринку, стаючи «донором» досвідчених професіоналів для своїх конкурентів.

Все це вимагає зосередження зусиль компанії на збереженні власного кадрового потенціалу шляхом формування та розвитку лояльності персоналу. Лояльні працівники проявляють добровільну активність на користь компанії в обмін на забезпечення належних умов здійснення трудової діяльності, які відповідають їх очікуванням. Контролюючи рівень узгодженості потреб та інтересів працівника з корпоративними цілями розвитку, компанія може формувати очікувану та бажану для себе модель поведінки персоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Природа виникнення лояльності персоналу та особливості її прояву ставали предметом

досліджень багатьох вчених у різних сферах наукового пізнання, а саме психології, соціології, права, менеджменту, маркетингу. У зв'язку з цим дослідження лояльності персоналу проводилися в контексті вирішення таких важливих соціально-економічних проблем, як мотивація персоналу, зниження плинності кадрів, формування сприятливого психологічного клімату в колективі, підвищення ефективності внутрішніх комунікацій та рівня корпоративної культури, підтримка кадрової безпеки.

Зокрема, розробленню концептуальних основ та практичних аспектів формування лояльності персоналу присвячені праці таких зарубіжних та вітчизняних учених, як Н. Аллен, Х. Беккер, Дж. Мейер, П. Морроу, Л. Портер, О.В. Богоявленський, Н.А. Бочарова, Л.В. Вербівська, В.І. Доміняк, Т.О. Журко, В.О. Заболотна, М.І. Копитко, Г.Я. Левків, І.П. Мігус, Н.І. Пилат, Т.В. Позднякова, А.П. Поплавська, Н.В. Рибачук, О.В. Сардак, І.В. Федорова, С.О. Цимбалюк, С.А. Черненко.

Незважаючи на суттєві напрацювання, лояльність персоналу надалі залишається актуальною науковою проблемою, яка потребує подальшого вивчення. Це пов'язано насамперед із невпорядкованістю, фрагментарністю та різноплановістю наявних підходів до розуміння сутності лояльності персоналу, чинників та джерел її формування, а також наявністю численних синонімічних понять та етимологічних аналогів, що зумовлює складність вибору інструментів оцінювання лояльності персоналу та розроблення дієвих методів управління.

Саме цим обумовлюється спрямованість наукових пошуків в напрямі систематизації теоретичних досліджень змісту лояльності персоналу та побудови цілісної концепції її формування.

Постановка завдання. Метою статті є розвиток концептуальних засад формування лояльності персоналу на основі теоретичних узагальнень її змістових компонентів, джерел виникнення, форм та рівнів прояву, а також виявлення особливостей організаційної поведінки працівника в компанії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення стійкої та усвідомленої лояльності персоналу до компанії неодмінно відбивається на всіх її бізнес-процесах. По-перше, зростає мотивація працівників докладати максимум зусиль для покращення результативності своєї роботи та спрямовувати власні дії на досягнення поставлених цілей компанії [1, с. 15]. Це стимулює працівників проявляти ініціативу та застосовувати інноваційні підходи до вирішення робочих завдань, використовувати засоби та можливості, надані компанією, задля особистого професійного зростання та постійного саморозвитку. Таким чином, стійка лояльність персоналу забезпечує приріст внутрішнього потенціалу кадрового резерву компанії. По-друге, знижується плинність кадрів, результатом чого є зменшення корпоративних

витрат на залучення й утримання фахівців, а також мінімізація можливих збитків компанії через недоотримання частини доходу та втрату раніше інвестованого капіталу в розвиток персоналу.

Позитивні екстерналії від зростання лояльності персоналу до компанії підтверджуються проведеними емпіричними дослідженнями. Так, за даними міжнародної консалтингової компанії «Hay Group», підвищення лояльності лише на 5% здатне збільшити прибуток компанії на 0,5% [2, с. 69]. Результати опитування думок та намірів працівників провідних компаній, опубліковані у щорічному довіднику «WorkUSA Survey», показали, що організації з високою лояльним персоналом за три роки принесли своїм акціонерам 112% прибутку, тоді як компанії із середнім рівнем лояльності – 90%, а з низькими показниками – лише 76%. Доведено, що лояльні працівники у 90% випадків готові рекомендувати свою компанію іншим як гідне місце роботи, а в 55% – здатні відхилити пропозицію роботи від інших роботодавців [12].

Проведений аналіз наявних теорій лояльності персоналу, які описують природу виникнення та особливості її прояву в конкретних організаційних умовах [2-6], дав змогу виокремити три змістоутворюючі компоненти цього конструкту, а саме афективний, когнітивний та поведінковий.

Афективний компонент лояльності характеризує ступінь ідентифікації працівника з компанією, у якій він працює, його емоційну прихильність та причетність до її успіху. Він базується на емоціях, ставленні, думках та намірах працівника проявляти активність, брати на себе відповідальність, долучатися до реалізації місії компанії та якнайкраще виконувати свої обов'язки. Позитивні ефекти від розвитку афективного компоненту лояльності персоналу проявляються через доброзичливе, шанобливе ставлення до колег, керівника та компанії загалом, відкриту демонстрацію чесності щодо компанії та відданості її інтересам, відчуття гордості та приналежності до компанії, готовність поступитися власними інтересами задля досягнення корпоративних цілей розвитку, нетерпимість до порушень правил, норм, зобов'язань з боку інших працівників.

Когнітивний компонент лояльності вказує на наявність раціональних мотивів формування поведінки працівника, які обґрунтовуються рівнем узгодженості його власних інтересів і потреб з цілями розвитку компанії. Внутрішнє сприйняття персоналом корпоративних цінностей, норм та правил, схвалення стратегічного вектору розвитку компанії, вибраної політики та прийнятих рішень формує чітке усвідомлення того, чому працівник залишається саме в цій компанії та працює з цим керівником. Фактично лояльність є результатом самореалізації працівника відповідно до вимог, які до нього висуває компанія.

Поведінковий компонент лояльності формується в процесі тривалої роботи працівника в певній компанії та відображає його готовність до конкретних дій на користь компанії. Він уособлює стосунки працівника з компанією та впливає на його рішення продовжити трудові відносини з нею. Індикатором цього є так звана ціна, яку він заплатить у разі виходу з компанії.

З огляду на те, що працівник доклав значних зусиль для власного професійного становлення й формування стосунків у колективі, йому важче втратити все це та перейти працювати в іншу компанію. Розвиток поведінкової складової лояльності буде залежати від того, чи існують фактори, які підвищують ціну звільнення з компанії, а також від усвідомлення працівником того, що ця ціна існує [4, с. 604]. Остання визначається розміром інвестицій, зроблених працівником в компанію (час, зусилля, засоби), або обсягом витрат на професійну підготовку; винагородами та вигодами, які отримує працівник, працюючи в цій компанії; наявністю привабливих альтернативних варіантів працевлаштування.

Досліджуючи поведінковий аспект лояльності персоналу, чітко розмежовуємо поняття «благонадійність» та «лояльність». Під благонадійністю працівника розуміється поведінка, яка демонструє погодження з нормами, правилами, законами компанії. Такому працівнику можна довіряти, він сумлінний у виконанні поставлених завдань, а своїми діями не принесе шкоди компанії. Лояльний працівник демонструє передусім вірність цінностям компанії та спрямовує свою діяльність на підтримку та реалізацію її цілей та завдань. Таким чином, благонадійність працівника вказує на ступінь нормативності його поведінки відносно компанії, тоді як лояльність – на ступінь прихильності й терпимості до неї [5, с. 64].

Проведена систематизація компонентного складу лояльності персоналу дає змогу розглянути її як тип організаційної поведінки працівника, обумовлений його індивідуальними особливостями та корпоративними параметрами діяльності, який проявляється у свідомому виконанні своєї роботи відповідно до цілей, завдань та в інтересах компанії.

Лояльність персоналу неможливо розглядати як відокремлену категорію. Вона є персоніфікованим поняттям, яке визначає ставлення конкретної людини до певного об'єкта [1, с. 34]. Працівник може бути по-різному лояльний до різних аспектів своєї діяльності, а саме роботи загалом, професії, організації, клієнтів.

На рис. 1 відображено взаємозв'язок об'єктів формування лояльності персоналу, який демонструє поєднання потенціалу працівника з можливістю реалізувати свої здібності та задовольнити потреби професійного розвитку в конкретних орга-

нізаційних умовах, формуючи позитивний імідж компанії на ринку та підтримуючи тісний емоційний зв'язок з її клієнтами.



Рис. 1. «Піраміда» формування лояльності персоналу

Джерело: складено автором

У центрі пірамідальної структури розташовано потенціал лояльності, який є перманентною характеристикою особистого ставлення працівника до трудової діяльності та місця у своєму житті, яке він відводить роботі, а також сформованої системи внутрішніх переконань, стереотипів, соціально-психологічних установок, що впливають на характер побудови його взаємовідносин з компанією.

Потенціал лояльності визначає можливості розвитку професійної відданості працівника та реалізації його лояльності до організації. Професійна відданість характеризує позитивний емоційний зв'язок, що відчувається працівником, до здобутої ним професії. Вона насамперед визначається престижністю праці у цій сфері, рівнем кваліфікації працівника та тривалістю його фахової підготовки.

Результати проведених досліджень тривалості трудових відносин в організаціях різних видів економічної діяльності показали [7, с. 219], що працівники сфери освіти та охорони здоров'я мають більш високу лояльність до професії через те, що ними було витрачено значно більше часу на професійну підготовку та здобуття відповідного рівня кваліфікації (отримання диплому, ліцензії, наукового ступеня тощо).

Водночас лояльність до професії обов'язково повинна бути підкріплена належними умовами здійснення трудової діяльності, за яких працівник отримує реальну можливість реалізувати себе як професіонал в конкретній компанії. Інакше сформована виключно на засадах професійної відданості лояльність містить ознаки вимушеного працевлаштування, тому підтримується працівником виключно до моменту отримання кращих пропозицій роботи за фахом.

Організаційна лояльність відображає ставлення працівника до конкретного роботодавця, що виражається в його готовності відповідати корпоративним очікуванням, формувати способи поведінки в межах, заданих компанією, та проявляти добровільну активність, спрямовану на досягнення корпоративних цілей і захист її інтересів. Така поведінка працівника не є його сталою характеристикою; вона формується в конкретному середовищі та в результаті тривалої співпраці з компанією. Таким чином, для успішної реалізації власної стратегії компанія повинна створити такі умови для розвитку персоналу, за яких кожен працівник докладатиме максимум зусиль на її користь. В цьому контексті організаційна лояльність виступає в ролі позитивних обмінних трансакцій, які виникають між працівниками та компанією; результату взаємного пристосування їх вимог, потреб та можливостей.

В компаніях, де існує багато підрозділів, організаційна лояльність може мати часткові рівні прояву, які локалізуються місцем безпосередньої роботи (лояльність до відділу, департаменту) або відданістю своєму керівнику, авторитет якого працівник визнає. Досить поширеними є ситуації, коли під час переходу керівника на інше місце роботи частина працівників слідує за ним.

Крім того, лояльні працівники є своєрідними провідниками корпоративної PR-інформації серед клієнтської аудиторії, формують позитивну суспільну думку про компанію як відповідального роботодавця, надійного партнера та виробника якісного продукту, впливають на зміцнення рівня довіри до бренду, виступаючи джерелом посилення лояльності клієнтів.

Формування лояльності персоналу відбувається під впливом як внутрішніх особистісних чинників, які враховують психотип працівника, його очікування й переконання, мотиваційні особливості, кар'єрні орієнтири, відчуття задоволеності працею, так і зовнішніх ситуаційних чинників, які визначають організаційні умови розвитку лояльності (тип та елементи корпоративної культури, стиль управління, соціальні відносини в колективі).

Серед чинників, які здійснюють визначальний вплив на формування лояльності персоналу, можна виокремити такі:

- особиста зацікавленість працівника, що виражається в рівні його задоволеності змістом та характером роботи, винагородою, соціальним забезпеченням, умовами праці, перспективами професійного зростання та самореалізації на робочому місці;
- релевантність винагороди, яка визначається на основі суб'єктивної оцінки працівником відносної вигідності своєї праці шляхом зіставлення отриманих вигід та затрачених ресурсів і зусиль, а також порівняльної оцінки внеску колег у загальний результат діяльності компанії;

– особисті переконання та стереотипи, які визначають характер взаємовідносин із компанією (якщо працівник твердо переконаний, що професіоналізм та старанність не визначають успішність досягнень, а в кар'єрному зростанні ключове значення мають особисті зв'язки та вміння опинитися в потрібний момент у потрібному місці, то навряд чи варто чекати від нього поведінки, яка підтверджує зворотне) [5, с. 65];

– наявна корпоративна культура, яка ідентифікує організаційну приналежність працівника та демонструє систему взаємовідносин у колективі, рівень довіри та поваги до керівника, увагу та турботу про працівників з боку компанії, атмосферу в колективі, соціальний статус;

– наявність зворотного зв'язку, який відображає ефективність внутрішніх комунікацій, основним завданням яких є донесення до працівника думки про те, що його досягнення, здійснені на користь компанії, належним чином оцінюються та винагороджуються, що сприятиме формуванню у працівника відчуття особистої значущості для компанії та залучення до реалізації її цілей, зміцненню довіри до дій керівництва [8, с. 65];

– минулий поведінковий досвід, який характеризує модель відносин, що мала місце на попередньому місці роботи працівника (якщо він досить яскраво переживав почуття довіри, прихильності та причетності до розвитку компанії, то прояв подібного ставлення в новій організації більш ймовірний (звичайно, за сприятливих умов); якщо ж рівень лояльності був низьким, то для того, щоби сформувати в цього співробітника відданість на новому місці роботи, доведеться докласти значно більше зусиль) [5, с. 65].

Розроблення ефективних програм розвитку лояльності персоналу вимагає проведення її типології за рівнем прояву афективних, когнітивних та поведінкових ознак у працівника.

На рис. 2 представлена шкала типів лояльності персоналу, елементи якої відображають особливості організаційної поведінки працівника, обумовлену сформованою у нього системою цінностей, переконань та мотивів.

Індикаторами демонстраційної нелояльності є обман, сарказм, відкрита незгода з політикою керівництва компанії та висміювання його дій, порушення взятих домовленостей, узгоджених під час прийому на роботу, споживацьке ставлення до компанії та домінування власних інтересів над колективними. Особлива небезпека цього типу полягає в негативному впливі на колег, що може привести до руйнування їх переконань, цінностей та породження сумнівів у доцільності якісного виконання своєї роботи [11, с. 26].

Прихована нелояльність характеризується готовністю працівника покинути своє робоче місце тільки-но з'являться кращі пропозиції

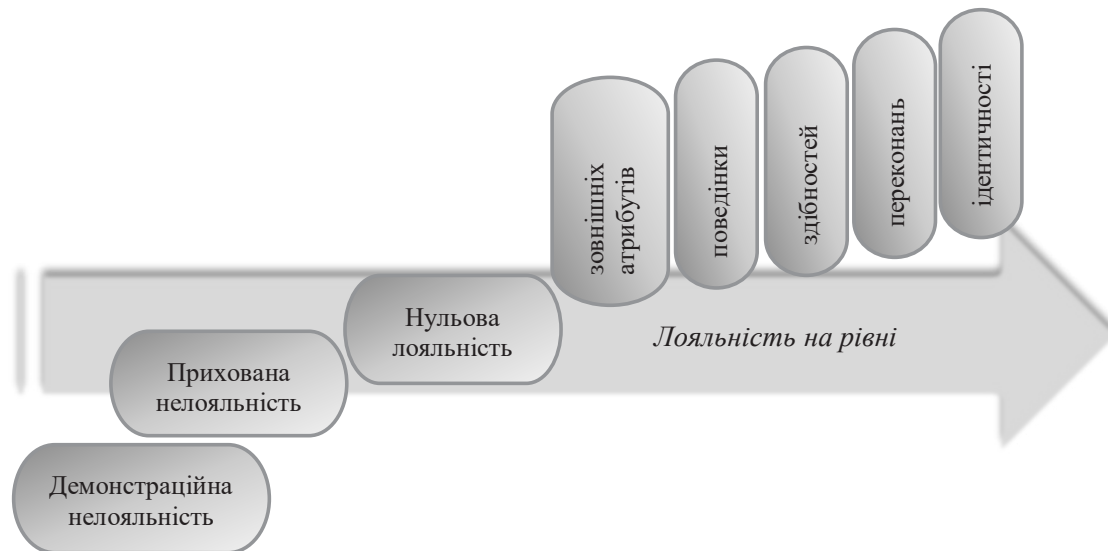


Рис. 2. Типи лояльності персоналу компанії та рівні їх прояву

Джерело: розроблено автором на основі джерел [2; 4; 9; 10; 11]

працевлаштування, оскільки не відчуває глибокого емоційного зв'язку з компанією та причетності до неї. За такого типу працівник демонструє регулярне дотримання встановлених правил, оскільки побоюється покарання, очікує винагороди за дисциплінованість або не докладає великих зусиль для цього [10, с. 50]. Не висловлюючи відкритої незгоди та несприйняття корпоративної політики компанії, такі працівники не йдуть на прямий конфлікт, проте підривають її основи через поширення негативних чуток про своїх колег та керівництво, провокування інших на критику, маніпулювання їх думками у власних інтересах. Слід зазначити, що пасивна форма протистояння усталеним корпоративним нормам та цінностям здатна завдати набагато більше збитків, ніж активна демонстрація опозиції працівника.

Прихована нелояльність реалізується у формі:

- імітації працівником роботи перед керівництвом, висловлювання всебічної підтримки його дій та демонстрації відданості компанії лише з корисною метою (отримання премій, бонусів, просування по службі) (створюючи ілюзію діяльності, він більшість свого робочого часу приділяє вирішенню особистих справ);

- вимушеної роботи в компанії через те, що не може звільнитися через існування певних фінансових зобов'язань (отримання кредиту або купівля пільгового житла), розірвання яких приведе до значних втрат; неможливість знайти краще місце праці або побоювання втратити те, що вже досягнуто.

Нелояльні працівники виступають потенційно деструктивним елементом та джерелом виникнення кадрових, фінансових і репутаційних ризиків компанії, оскільки саме вони здатні до шахрайства, зловживання службовими повноваженнями, співпраці з конкурентами, промислового шпигун-

ства тощо. Своїми діями вони можуть завдавати шкоди корпоративним інтересам та становити загрозу економічній безпеці компанії, тому виявлення схильних до порушень працівників та проведення періодичного оцінювання надійності персоналу мають стати пріоритетними напрямками управління лояльністю [11, с. 25].

Нульова лояльність, як правило, стосується нових працівників, щойно прийнятих на роботу, які ще не ознайомлені з корпоративною культурою, особливостями комунікації та взаємовідносин у колективі. Також вона є характерною для працівників, які байдуже ставляться до справ своєї компанії та не проявляють зацікавленості у перспективних планах її розвитку.

Позитивна лояльність персоналу проявляється на різних рівнях, які характеризують тип та тісноту взаємозв'язку між працівником та компанією.

Перший рівень лояльності проявляється на рівні зовнішніх атрибутів, які засвідчують приналежність працівника до компанії. Це досить формальний рівень, на якому можна говорити лише про очікувану поведінку працівника, проте наявність зовнішніх ідентифікаційних ознак організаційної єдності колективу (фірмовий одяг, знаки компанії, корпоративні товари з фірмовою символікою) є обов'язковою на початковому етапі формування лояльності.

Лояльність на рівні поведінки передбачає виконання норм та правил, які регламентують роботу працівника в компанії, дотримання дисципліни, чітке слідування стандартам обслуговування клієнтів, активну участь у корпоративних заходах та спільному відпочинку колективу. На цьому рівні можна говорити більше про формування ознак саме благонадійного працівника, який цінує своє робоче місце в компанії.

Формування лояльності на рівні здібностей пов'язано з професійною компетентністю працівника, який володіє фаховими вміннями та навичками, що відповідають цілям та завданням розвитку компанії, постійно прагне підвищувати свою кваліфікацію та ефективність роботи.

Для забезпечення цього рівня лояльності персоналу перш за все необхідно звернути увагу на професійні й особистісні якості кандидатів під час прийому на роботу. Працівник, лояльний на рівні здібностей, цінний для компанії, оскільки він завжди добре орієнтується в змінах, що відбуваються, ініціативний, а його погляд завжди націлений на перспективу [5, с. 70].

До вищих рівнів лояльності належить лояльність на рівні переконань і лояльність на рівні ідентичності. Лояльність на рівні переконань базується на цінностях, які приймаються працівником та підтримуються компанією. Для цього рівня лояльності характерними є повне схвалення принципів діяльності компанії, стійкість до переманювання конкурентами, максимальна відданість роботі та залучення до вирішення наявних проблем. Такі працівники легше переносять важкі часи для компанії та залишаються працювати, керуючись почуттям співпричетності та вірності. Лояльність на рівні ідентичності найбільшою мірою притаманна самому власнику, адже саме він повністю отождоює себе з компанією, не схильний до негативних зовнішніх впливів, а його відданість цілям та власній справі не залежить від розміру матеріальної винагороди.

Знання того, яким є вид лояльності працівників та на якому рівні вона розвинена, допомагає зрозуміти те, наскільки можна покладатися на них, виконання яких завдань можна довірити їм, що потрібно зробити для того, щоби зміцнити їх лояльність.

На основі запропонованої типології форм та рівнів прояву лояльності персоналу можна виділити два такі ключові напрями формування лояльного колективу компанії [8, с. 64; 9, с. 73]:

- забезпечення лояльності нових працівників, що передбачає розроблення програм адаптації до умов праці та особливостей роботи в компанії, застосування технологій наставництва та консультування;

- підвищення лояльності діючого складу персоналу шляхом удосконалення інструментів стимулювання праці, застосування принципів маркетинг-персоналу, управління кар'єрою, покращення умов праці та психологічного розвантаження працівників, розвитку корпоративної культури, реалізації грамотної інформаційної політики.

Розроблена для конкретної компанії система заходів з підвищення лояльності персоналу підлягає обов'язковій перевірці та тестуванню. Крім того, слід забезпечити взаємну адаптацію та інтеграцію політики формування лояльності персоналу з кор-

поративною системою управління, а також узгодити її із конкурентною стратегією компанії.

Висновки з проведеного дослідження.

Емоційна прив'язаність працівника до компанії, відданість її інтересам, внутрішнє схвалення її системи цінностей та правил транслуються безпосередньо через його робочу поведінку, форми прояву якої визначаються конкретним організаційним середовищем. Лояльний працівник проявляє добровільну активність на користь компанії, дотримуючись встановлених правил і норм трудової поведінки. Він цінує своє робоче місце саме у цій компанії та прагне збільшити особистий внесок у забезпечення її стратегічного розвитку.

Процес формування лояльності персоналу повинен бути керованим, що передбачає здійснення цілеспрямованого впливу на чинники, які обумовлюють її появу, розвиток та зміцнення. Слід зауважити, що лояльність, яка має спонтанну природу виникнення та не підлягає подальшому коригуванню, або є нетривалою, або виявляється хибною та лише імітує схвальне ставлення працівника до компанії.

Для забезпечення балансу інтересів керівників та персоналу компанії необхідно запроваджувати комплексні програми розвитку лояльності шляхом виходу з можливих та бажаних перспектив розвитку відносин з кожним працівником, що обумовлює перспективність подальших наукових досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Цимбалюк С.О. Теоретичні та методичні аспекти оцінювання зисків від підвищення лояльності персоналу. *Соціально-трудові відносини: теорія та практика*. 2016. № 2(12). С. 15–21.
2. Заболотна В.О. Феномен лояльності персоналу в контексті різних поколінь. *Science and Education a New Dimension. Pedagogy and Psychology*. Вип. 55. № III(28). С. 68–73.
3. Копитко М.І., Левків Г.Я. Вплив корпоративної культури на рівень лояльності працівників у процесі забезпечення економічної безпеки підприємств. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ*. 2016. Вип. 2. С. 187–200.
4. Пилат Н.І. Лояльність персоналу в умовах мотивації професійної діяльності. *Проблеми сучасної психології*. 2010. Вип. 10. С. 601–612.
5. Поплавська А.П. Теоретичний аналіз проблем лояльності персоналу до організації. *Проблеми сучасної психології*. 2012. № 2. С. 64–71.
6. Сардак О.В. Дослідження теоретичних аспектів управління лояльністю підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2014. Вип. 24.2. С. 239–245.
7. Богоявленський О.В. Формування лояльності персоналу в умовах концепції внутрішнього маркетингу. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2017. № 59. С. 216–224.
8. Рибачук Н.В., Журко Т.О. Формування лояльності працівників підприємства як важливого чинника його функціонування. *Інвестиції: практика та досвід*. 2014. № 15. С. 62–66.

9. Вербівська Л.В. Формування стратегії управління лояльністю персоналу сучасного підприємства. *Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки*. 2013. Вип. 2. С. 68–74.

10. Бочарова Н.А., Федорова І.В. Основні типи лояльності персоналу підприємства. *Економіка транспортного комплексу*. 2013. Вип. 22. С. 40–51.

11. Мігус І.П., Черненко С.А. Оцінка лояльності персоналу в контексті забезпечення економічної безпеки підприємства. *Агросвіт*. 2013. № 11. С. 24–27.

12. WorkUSA 2000: employee commitment and the bottom line: study of employee attitudes and opinions. Bethesda, MD : Watson Wyatt Worldwide, 12 p.

REFERENCES:

1. Tsymbaliuk S.O. (2016) Teoretychni ta metodychni aspekty otsiniuvannia zyskiv vid pidvyshchennia loialnosti personalu [Theoretical and methodical aspects of estimation of benefits from improvement of staff loyalty]. *Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriia ta praktyka*, no. 2, pp. 15–21.

2. Zabolotna V.O. (2015) Fenomen loialnosti personalu v konteksti riznykh pokolin [The phenomenon of staff loyalty in the context of different generations]. *Science and Education a New Dimension. Pedagogy and Psychology*, vol. 55, no. III(28), pp. 68–73.

3. Kopytko M.I., Levkiv H.Ya. (2016) Vplyv korporativnoi kultury na riven loialnosti pratsivnykiv u protsesi zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv [Influence of corporate culture on staff loyalty in the process of ensuring of economic security of enterprises]. *Naukovyi visnyk Lvivskoho derzhavnoho universytetu vnutrishnikh sprav*, vol. 2, pp. 187–200.

4. Pylat N.I. (2010) Loialnist personalu v umovakh motyvatsii profesiinoi diialnosti [Employee loyalty in terms of professional activity motivation]. *Problemy suchasnoi psykholohii*, vol. 10, pp. 601–612.

5. Poplavska A.P. (2012) Teoretychnyi analiz problem loialnosti personalu do orhanizatsii [Theoretical analysis of employee loyalty problems to the organization]. *Problemy suchasnoi psykholohii*, no. 2, pp. 64–71.

6. Sardak O.V. (2014) Doslidzhennia teoretychnykh aspektiv upravlinnia loialnistiu pidpriemstva [The study of the theoretical aspects of enterprise personnel loyalty management]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, vol. 24.2, pp. 239–245.

7. Bohoiavlenskyi O.V. (2017) Formuvannia loialnosti personalu v umovakh kontseptsii vnutrishnoho marketynhu [Formation of employee loyalty using the concept of internal marketing]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 59, pp. 216–224.

8. Rybachuk N.V., Zhurko T.O. (2014) Formuvannia loialnosti pratsivnykiv pidpriemstva yak vazhlyvoho chynnyka yoho funktsionuvannia [Formation of loyalty of employees of the company as an important factor of its functioning]. *Investysii: praktyka ta dosvid*, no. 15, pp. 62–66.

9. Verbivska L.V. (2013) Formuvannia stratehii upravlinnia loialnistiu personalu suchasnoho pidpriemstva [Forming the strategy of employee loyalty management of modern enterprise]. *Naukovyi visnyk Bukovynskoho derzhavnoho finansovo-ekonomichnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, vol. 2, pp. 68–74.

10. Bocharova N.A., Fedorova I.V. (2013) Osnovni typy loialnosti personalu pidpriemstva [Main types of enterprise personnel loyalty]. *Ekonomika transportnoho kompleksu*, vol. 22, pp. 40–51.

11. Mihus I.P., Chernenko S.A. (2013) Otsinka loialnosti personalu v konteksti zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva [Assessment of personnel loyalty in providing economic security of enterprise]. *Ahrosvit*, no. 11, pp. 24–27.

12. Watson Wyatt Worldwide (1999) *WorkUSA 2000: employee commitment and the bottom line: study of employee attitudes and opinions*. Bethesda, MD : Watson Wyatt Worldwide, pp. 12.

ФАКТОР КУЛЬТУРИ ТА ЕМОЦІЙНИЙ ІНТЕЛЕКТ
В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМCULTURE FACTOR AND EMOTIONAL INTELLIGENCE
IN PERSONNEL MANAGEMENT

УДК 005.95. 005.336.2

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.48-68>**Захарчин Г.М.**д.е.н., професор,
професор кафедри менеджменту
персоналу та адміністрування
Національний університет
«Львівська політехніка»**Любомудрова Н.П.**к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
персоналу та адміністрування
Національний університет
«Львівська політехніка»**Zakharchyn Halyna**

Lviv Polytechnic National University

Lyubomudrova Nadiya

Lviv Polytechnic National University

У статті обґрунтовано доцільність розгляду емоційного інтелекту в контексті соціально-гуманістичної парадигми менеджменту, в якій присутня культурологічна складова. Досліджено взаємозв'язок категорії культури та емоційного інтелекту, відображено їхній вплив на управління персоналом підприємства. Висвітлено основні характеристики емоційного інтелекту. Підкреслено, що всі моделі емоційного інтелекту дотичні до управління персоналом, адже засадничі складові компоненти емоцій (енергетична, ціннісна, інформаційна, мотиваційна) присутні в усіх процесах управління персоналом. Описано трансформацію складових компонентів емоційного інтелекту в категорії менеджменту персоналу, окреслено основні напрями залучення емоційного інтелекту до функцій управління персоналом. Наголошено на особливостях культури стану й культури дії, висвітлено їхню роль у розвитку емоційного інтелекту та формуванні емоційної компетентності.

Ключові слова: емоційний інтелект, моделі емоційного інтелекту, культура стану, культура дії, саморозвиток, управління персоналом.

В статті обґрунтовано цілесобразність розгляду емоційного інтелекту в контексті соціально-гуманістичної парадигми менеджменту, в якій присутня культурологічна складова. Досліджено взаємозв'язок категорії культури та емоційного інтелекту, відображено їхній вплив на управління персоналом підприємства. Освітлено основні характеристики емоційного інтелекту. Підкреслено, що всі моделі емоційного інтелекту дотичні до управління персоналом, адже засадничі складові компоненти емоцій (енергетична, ціннісна, інформаційна, мотиваційна) присутні в усіх процесах управління персоналом. Описано трансформацію складових компонентів емоційного інтелекту в категорії менеджменту персоналу, окреслено основні напрями залучення емоційного інтелекту до функцій управління персоналом. Наголошено на особливостях культури стану й культури дії, висвітлено їхню роль у розвитку емоційного інтелекту та формуванні емоційної компетентності.

в контексте соціально-гуманістичної парадигми менеджменту, в якій присутня культурологічна складова. Досліджено взаємозв'язок категорії культури та емоційного інтелекту, відображено їхній вплив на управління персоналом підприємства. Освітлено основні характеристики емоційного інтелекту. Підкреслено, що всі моделі емоційного інтелекту дотичні до управління персоналом, адже засадничі складові компоненти емоцій (енергетична, ціннісна, інформаційна, мотиваційна) присутні в усіх процесах управління персоналом. Описано трансформацію складових компонентів емоційного інтелекту в категорії менеджменту персоналу, окреслено основні напрями залучення емоційного інтелекту до функцій управління персоналом. Наголошено на особливостях культури стану й культури дії, висвітлено їхню роль у розвитку емоційного інтелекту та формуванні емоційної компетентності.

Ключевые слова: эмоциональный интеллект, модели эмоционального интеллекта, культура состояния, культура действия, саморазвитие, управление персоналом.

The era of intellectual information economy is filled with new content and review of technology and management tools. However, in the context of increasing contemporary stressful challenges, there is increasing resistance to change and the possibility of conflicts, emotional burnout increases, there is a negative tendency of socio-economic rejection in enterprises very often due to an emotional factor. The expediency of considering emotional intelligence in the context of the socio-humanistic paradigm of management, in which the cultural component is present, is substantiated. The relationship of cultural categories to emotional intelligence is explored and their impact on enterprise HR-management is reflected. The main characteristics of emotional intelligence are highlighted. It is emphasized that all models of emotional intelligence are involved in personnel management, since the basic components of emotions (energy, value, information, and motivation) are present in all processes of personnel management. The transformation of components of emotional intelligence components in the category of personnel management is described and the main directions of involvement of emotional intelligence in the functions of personnel management are outlined. The features of the culture of the state and the culture of action are emphasized and their role in the development of emotional intelligence and formation of emotional competence are highlighted. In view of the above, the study of the human emotional sphere is a new approach to the acquisition and development of emotional competencies, which, in combination with the cultural factor, becomes an important source of information about the human potential, its special value and role in the formation of social capital. The purpose of the article is to shed light on the relationship between cultural factors and emotional intelligence and their role in human resource management. Since the basic components of emotions are present in all processes of personnel management, the article investigates the manifestation of these components in the personnel management system. Also, the purpose of this article is to consider the role of emotional intelligence in determining leadership criteria and the importance of emotional factor in decision-making processes. The authors set the task to show the influence of emotional intelligence on the formation of motivational policy in the development of the strategy of organization development.

Key words: emotional intelligence, models of emotional intelligence, culture of the state, culture of action, self-development, personnel management.

Постановка проблеми. Виклики нового тисячоліття формують нові завдання соціально-економічного розвитку, серед яких слід назвати збереження й розвиток людського потенціалу, а вихідним положенням гуманістичної парадигми менеджменту є людиновимірність. Під впливом сучасних викликів науковий дискурс вийшов за межі традиційного інструментарію та категоріального апарату, поширився на ті аспекти людиновимірності, які є критично важливими в житті кожної людини, колективу й суспільства загалом. Дослідження емоційної сфери людини є новим підходом до опанування й розвитку емоційних компетенцій, що разом з культурологічним чинником стає

важливим джерелом інформації про потенційні можливості людини, її особливу цінність та роль у формуванні соціального капіталу.

Теорії емоційного інтелекту набувають особливої популярності, динамічно розвиваються, поповнюються новими ідеями, модернізуються й стають важливим інструментом в управлінні персоналом. З огляду на це окреслена проблематика актуалізується не тільки в теоретичному, але й у практичному аспектах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наявність значної кількості представників різних предметних сфер знання та різнопланових наукових публікацій із проблематики, яка досліджується

в нашій статті, говорить про її актуальність, злободенність і прикладну цінність. Науковці психологічного напрямку зосереджують свою увагу на термінологічних аспектах цієї багатоаспектної категорії, аналізують різні моделі й концепції емоційного інтелекту [2; 5; 11; 12], досліджують проблеми діагностики й оцінювання емоційного інтелекту [6].

Серед науковців економічного напрямку домінують наукові пошуки, спрямовані на взаємозв'язок емоційного інтелекту з ефективністю персоналу та ефективним розвитком організації загалом [4; 8; 10]; роль емоційної складової компоненти в управлінні командами та комунікаціями відображають публікації [1; 9]. Культурологічний чинник досліджуваної проблеми розглядається в авторській монографії [3], а структуру й функції емоційної культури особистості представлено у статті [7].

З огляду на те, що наукова теорія про емоційний інтелект перебуває в стані свого розвитку, у контексті окресленої проблематики виникає необхідність системного дослідження взаємозв'язку категорії культури та емоційного інтелекту, а також їхній вплив на управління персоналом підприємства.

Постановка завдання. Мета статті полягає у висвітленні взаємозв'язку чинника культури та емоційного інтелекту в контексті управління персоналом. Оскільки засадничі складові компоненти емоцій присутні в усіх процесах управління персоналом, у статті досліджується прояв цих складових компонентів у системі менеджменту персоналу. Також завданням статті є розгляд ролі емоційного інтелекту у визначенні критеріїв лідерства та важливості емоційного чинника в процесах прийняття управлінських рішень. Автори ставили завдання показати вплив емоційного інтелекту на формування мотиваційної політики під час розроблення стратегії розвитку організації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Емоційний інтелект як категорія та прикладний інструментарій набуває авторитету й поширення в практиці менеджменту завдяки особливому поєднанню у своїй структурі раціональної та емоційної складових. Його поява й розвиток має свою історію. Автори цього терміна Пітер Саловей та Джон Д. Майєр розглядали емоційний інтелект у групі ментальних здібностей, спрямованих на усвідомлення й розуміння власних емоцій та емоцій інших, а також вкладали в розуміння емоційного інтелекту набір компетенцій, що охоплює здатність точно сприймати емоції; здатність отримувати доступ до почуттів та генерувати їх тоді, коли це сприятиме мисленню; здатність розуміти інформацію про афекти та з користю використовувати знання про емоції; здатність управляти як власними емоціями, так і емоціями інших або регулювати їх задля сприяння емоційному та інтелектуальному зростанню й благополуччю [12, с. 535]. На основі своїх досліджень науковці запропо-

нували модель здібностей (когнітивні здібності) П. Саловей [12, с. 535], відповідно до якої в емоційному інтелекті перетинаються емоції та пізнання. Розвиток теорії емоційного інтелекту привів до появи концепції, за якою емоційний інтелект розглядався як сукупність рис особистості та поведінки, пов'язаних з емоціями, тобто моделі характеристик [11]. Змішана модель синтезує всі концепції, поєднує наявні підходи до розуміння емоційного інтелекту й пропонує розуміння емоційного інтелекту як сукупності когнітивної та особистісної природи. Відповідно до неї емоційний інтелект є сукупністю здібностей, емоційної компетентності та рис особистості.

Фактично всі моделі емоційного інтелекту дотичні до управління персоналом, адже засадничі складові компоненти емоцій (енергетична, ціннісна, інформаційна, мотиваційна) присутні в усіх процесах управління персоналом. Трансформація складових компонентів емоцій у категорії менеджменту персоналу відображена в табл. 1.

Таблиця 1

Складові компоненти емоцій та їх прояв у системі менеджменту персоналу

Складові компоненти емоцій	Прояв у менеджменті персоналу
Ціннісна	Побудова відносин, корпоративна культура.
Мотиваційна	Мотиваційна політика, розвиток персоналу.
Інформаційна	Поведінка персоналу, управління конфліктами.
Енергетична	Вияв у всіх напрямках менеджменту персоналу, форма підвищення ефективності персоналу.

Як складові емоцій, так і головні компоненти емоційного інтелекту (самоусвідомлення, саморегуляція, соціальна чутливість, управління відносинами), об'єднуючи у собі групу знань, умінь та здібностей, формують емоційну компетентність і сприяють реалізації управлінських впливів.

Практично в усіх моделях емоційного інтелекту наголошується на здатності контролювати й регулювати зовнішні прояви емоцій та почуттів. З огляду на це емоційний інтелект сьогодні використовують в управлінні персоналом, охоплюючи практично всі його напрями. Зокрема, складові емоційного інтелекту присутні під час прийняття управлінських рішень. Оскільки емоції є частиною процесів і подій у житті людини, вони впливають на прийняття управлінських рішень, тому осмислення емоцій має передувати прийняттю управлінського рішення. Доведено, що ухвалення рішень протягом дня (якщо їх багато і вони складні) емоційно спустошує не тільки через опір підлеглих, але й через емоційне виснаження, яке настає

наприкінці дня. Наслідком може стати ухвалення помилкових рішень, тобто існує ризик неефективного рішення й зниження поведінкової дисципліни. Важливо враховувати емоційний інтелект і дотримуватися культури стану та культури дії, адже ухвалення рішень уможливорюється завдяки наявності не тільки професійних знань, але й емоційної складової частини.

На важливу роль емоційного інтелекту в менеджменті персоналу вказують науковці, стверджуючи, що для ефективної та успішної діяльності менеджера з персоналу дуже важливим є розвиток емоційного інтелекту. Виконання функцій управління персоналом, зокрема підбір персоналу, його адаптація та розвиток, розвиток організаційної культури, мотивація персоналу, вимагають від менеджера з персоналу «еталонної» поведінки. Він має бути прикладом як для персоналу, так і для керівників організації. Високий рівень емоційного інтелекту забезпечує сприятливі взаємовідносини в колективі, порозуміння між керівником і підлеглими та активну позицію підприємства, установи, організації загалом [10, с. 392].

Емоційний інтелект допомагає у визначенні критеріїв лідерства. «Кращими керівниками завжди будуть емоційно інтелектуальні лідери, оскільки володіють відповідними характеристиками та навичками емоційного інтелекту. Ефективні лідери демонструють володіння хоча б однією компетенцією із чотирьох складових емоційного інтелекту. Якщо ж розвинути усі, то можна говорити про сформованість емоційної компетентності емоційно інтелектуального лідера» [4, с. 91].

Під час формування стратегії розвитку персоналу також доцільно брати до уваги емоційний інтелект, оскільки він є тим інструментом, завдяки якому уможливорюється стратегічне бачення пріоритетних напрямів і цілей організації та стимулювання персоналу.

Емоційний інтелект впливає на мотиваційну політику, а його розвиток залежить від неї. Оскільки в структурі емоційного інтелекту присутній внутрішньо особистісний вимір, то політика стимулювання повинна спрямовуватися на самомотивацію залежно від ціннісної орієнтації людини та розвитку її креативних здібностей. Доцільно стимулювати ті прагнення й бажання людини, які породжують потребу саморозвитку. Таким чином, мотиваційна політика закладає підґрунтя для управління талантами й розвитку персоналу. Водночас розуміння мотивів поведінки інших людей (міжособистісний емоційний інтелект) також можна використовувати як інструмент мотиваційної політики, на основі якої можна будувати ефективну взаємодію й командну співпрацю під час розроблення систем комунікування (конструктивна взаємодія, уміння співпрацювати з партнерами, встановлювати ефективні контакти).

Важливою є роль емоційного інтелекту в організації командної співпраці та організаційній поведінці. Здатність працювати в команді ґрунтується на спільних цінностях і вмінні регулювати емоційний стан та досягати гармонії у відносинах, оскільки під час спілкування й спільної праці яскраво проявляється емоційна канва взаємовідносин. Інтелект пов'язаний зі внутрішніми властивостями людини, а його розвиток, як стверджують науковці, дає змогу формувати стійку навичку свідомої регуляції емоційних станів, самовладання в стресових ситуаціях, навичку конструктивної взаємодії з людьми (співробітниками, клієнтами, близькими) у будь-яких умовах [1, с. 145].

Завдяки стресозахисній та адаптивній функціям емоційний інтелект сприяє соціалізації та адаптації персоналу, зниженню рівня конфліктогенності та підтриманню здорової атмосфери в колективі. У цьому контексті сьогодні працедавці використовують під час оцінювання персоналу тести щодо визначення рівня їхнього емоційного інтелекту.

Джерелом життєдайної сили емоційного інтелекту є активна діяльність, тому так важливо дотримуватися культури стану та опановувати культуру дії як мистецтво управління емоціями та формування емоційної компетентності. Культурний чинник допомагає усвідомлено працювати з емоціями, стримувати, приховувати чи відпускати їх.

Культура стану відображає рівень свідомості, спрямованої на адаптацію до зміни дійсності та накопичення енергії для входження в цю нову дійсність. Цей вид культури актуальний для перехідних процесів і пов'язаний з психологічними чинниками, які значною мірою регулюють поведінку людини. Метою є збереження рівноваги, коли є дисбаланс між виходом зі звичлої ситуації та входом у нову. Завданням є зменшення опору до нововведень і змін. Засобом, завдяки якому досягається стан рівноваги, є система елементів організаційної культури. Інструментами дії є цінності, мотиви, знання, переконання, вірування, способи реагування, які, впливаючи на свідомість людини, допомагають у критичних ситуаціях. Культура стану поділяється на культуру стану окремої особи, тобто персональну, й культуру стану колективну. Ці підвиди культури станів не завжди збігаються, тому здатність розпізнавати діапазон відхилень є важливою для регулювання та забезпечення ефективної роботи персоналу. Персональна культура стану є фактором впливу на емоційний стан працівника, коли він потрапляє в ситуацію змін, пов'язану з невідомістю та, відповідно, ризиком. Часовий вимір не обмежується певними рамками й може мати епізодичний, спонтанний або тривалий характер. Емоційний інтелект перетинається з культурою стану вже на стадії усвідомлення емоцій, яка включає самооцінку, самоконтроль, адаптивність.

Культура станів неспішна, це є так звана зупинка перед наступним підйомом, яка потребує концентрації сил і зосередження на важливих етапах підйому. Культура станів найактивніше проявляється, коли фіксуються діаметрально протилежні стани, такі як незадоволення – задоволення для окремої людини, кризовий стан – стан успіху для підприємства загалом. В обох випадках важливо проявляти пильність, зосередженість і гармонійність, необхідну для подальших етапів.

З позиції менеджменту це є аналізуванням ситуації, в яку потрапляє людина чи підприємство, пошуком стратегії виходу з цього стану (в разі кризи) чи розвитком реального стану (інноваційна активність). Завдяки культурі стану легше адаптуватися до гомінливих викликів сьогодення, оскільки її внутрішнє ядро згладжує різкі негативи й несприйняття нової ситуації, що в умовах особливо нестабільної економічної ситуації є важливим. Культура станів також допомагає моделювати нову ситуацію й нові процеси, тобто вона має активний імпульс, завдяки якому переростає у культуру дії.

Культура дії є динамічною за своєю сутнісною ознакою й відображає прогресивну діяльність, спрямовану на зміну дійсності та скеровування її в бажаному напрямі. Вона органічно продовжує культуру стану, оскільки стан вимагає дії, але завдяки емоційному інтелекту ця дія стає осмисленою й раціональною як з позиції менеджменту, так і щодо економічних показників діяльності. Отже, метою культури дії є раціоналізація процесів і функцій під час переходу в нову якість. Стан викликає певну дію, дія приводить до результату, отже, за допомогою культури відбувається постійний кругообіг емоційного життєвого циклу. Перехід із певного стану до результату відбувається завдяки дії чи спонуки до дії. Інструментом дії є цілі, а мотивом є переконання, правила, норми поведінки, контакти, усвідомлення, мислення.

Осмислення й використання в практичній діяльності культури стану та культури дії свідчать про наявність розвиненої культури всього персоналу організації та окремої людини. Ця культура здатна стимулювати внутрішнє прагнення персоналу підприємства до якісного виконання своїх професійних обов'язків, сприяючи підвищенню адаптивності підприємства до викликів часу.

Описані види організаційної культури мають практичну цінність, оскільки уможливають використання їхніх особливостей у процесі вироблення економічно обґрунтованої управлінської дії відповідно до конкретної виробничої ситуації. Завдяки культурі емоційний інтелект трансформується в емоційний капітал менеджменту.

Емоційний інтелект може розвиватися на основі емоційної культури та використання різноманітних методів, які, на думку дослідників, можна розділити на декілька основних груп, серед яких слід

назвати методи емоційної саморегуляції, методи усвідомлення власних емоцій, методи управління емоційними станами іншої людини [10, с. 389].

Важливими інструментами розвитку емоційного інтелекту є також саморозвиток, який починається із самоконтролю; тренінгові програми, спрямовані на ефективне лідерство й особистісний розвиток; ефективне комунікування, яке передбачає зворотній зв'язок. Отже, емоційний інтелект підтверджує необхідність дотримання в професійному та соціальному середовищі норм поведінки й культури взаємодії.

Висновки з проведеного дослідження. Популяризація соціально-гуманістичної парадигми менеджменту, у якій присутня культурологічна складова, підкреслює важливу роль соціально-психологічних факторів у менеджменті й акцентування на емоційному потенціалі особистості. Система цінностей, які складають смислову основу культури й сприяють розвитку емоційного інтелекту, відкриває нові можливості використання їх як тонкопланових інструментів у менеджменті персоналу. В умовах сучасних викликів і постійних змін емоційна компетентність, спрямована на регулювання емоцій і дотримання культури взаємовідносин, стає важливою для управлінської діяльності.

Оскільки емоційний інтелект є багатограним і багатоаспектним, то для розкриття його глибинної сутності наукові дослідження будуть цікавими в усіх аспектах, зокрема теоретичному, прикладному, світоглядному, методологічному. В контексті менеджменту персоналу важливо простежити економічну складову впливу емоційного інтелекту на ефективність управлінських рішень, командотворення, адаптивність та оцінювання персоналу, ефективність розвитку організації тощо. У прикладному сенсі доцільно розвиток емоційного інтелекту пов'язувати з організаційною культурою й аналізувати напрями досягнення позитивної синергії від цього взаємозв'язку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Головніова І.В., Милославська О.В. Взаємозв'язок емоційного інтелекту та комунікативних умінь у студентів. *Вісник Національного університету оборони України*. 2012. № 4(29). С. 142–148.
2. Дерев'янка С.В. Актуалізація емоційного інтелекту в емоціогенних умовах. *Соціальна психологія*. 2008. № 1(27). С. 96–104.
3. Захарчин Г.М. Теорія та методологія формування і розвитку організаційної культури машинобудівного підприємства : монографія. Львів : видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2011, 348 с.
4. Корман М.М. Емоційний інтелект персоналу як основа ефективного розвитку організації. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2013. Вип. 24. С. 88–94.
5. Кириленко Т.С. Психологія: емоційна сфера особистості. Київ : Либідь, 2007. С. 180–181.

6. Куценко Я.М. Емоційний інтелект: проблеми діагностики. *Проблеми сучасної психології*. 2011. № 14. С. 32–38.

7. Нікіфорова Л.Б. Структура та функції емоційної культури особистості. *Гуманітарні науки*. 2007. № 2(14). С. 150–154.

8. Пашко Т.А. Емоційний інтелект як складова професійної компетентності керівника. *Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова. Серія 12: Психологічні науки*. 2008. № 21(45). С. 161–167.

9. Хитра О.В., Бендасюк М.І. Роль емоційної складової в управлінні командами. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 28(2). С. 67–74.

10. Щетініна Л.В., Рудакова С.Г., Заєць А.І. Емоційний інтелект в управлінні персоналом: підходи до розуміння та його розвиток. *Бізнес-Інформ*. 2019. № 3. С. 385–393.

11. Petrides K.V. Trait Emotional Intelligence Theory. *Industrial and Organizational Psychology*. 2010. No. 3. P. 136–139.

12. Salovey P., Detweiler-Bedell B., Detweiler-Bedell J., Mayer J. Emotional intelligence. *Handbook of emotions (3d ed.)*. New York : The Guilford Press, 2008. P. 533–547.

REFERENCES:

1. Holovnova I.V., Myloslavskaya O.V. (2012) Vzaimozv'язok emotsiynoho intelektu ta komunikatyvnykh umin u studentiv [The relationship between emotional intelligence and communication skills in students]. *Bulletin of the National University of Defense of Ukraine*, vol. 4, no. 29, pp. 142–148.

2. Derevianko S.V. (2008) Aktualizatsiia emotsiynoho intelektu v emotsiynennykh umovakh [Updating emotional intelligence in emotional conditions]. *Social Psychology*, vol. 1, no. 27, pp. 96–104.

3. Zakharchyn H.M. (2011) *Teoriia ta metodolohiia formuvannia i rozvytku orhanizatsiynoi kultury mashynobudivnoho pidpriemstva : monohrafiia* [Theory and methodology of formation and development of organizational culture of machine-building enterprise : monograph].

Lviv : Publisher of Lviv Polytechnic National University (in Ukrainian).

4. Korman M.M. (2013) Emotsiyni intelekt personalu yak osnova efektyvnoho rozvytku orhanizatsii [Emotional intelligence of the staff as a basis for effective development of the organization]. *Scientific papers of Kirovograd National Technical University. Economic sciences*, vol. 24, pp. 88–94.

5. Kyrylenko T.S. (2007) *Psykhologhiia: emotsiina sfera osobystosti* [Psychology: the emotional sphere of personality]. Kyiv : Lybid (in Ukrainian).

6. Kutsenko Ya.M. (2011) Emotsiyni intelekt: problemy diagnostyky [Emotional intelligence: problems of diagnosis]. *Problems of modern psychology*, no. 14, pp. 32–38.

7. Nikiforova L.B. (2007) Struktura ta funktsii emotsiynoi kultury osobystosti [The structure and functions of the emotional culture of the individual]. *Humanities*, vol. 2, no. 14, pp. 150–154.

8. Pashko T.A. (2008) Emotsiyni intelekt yak skladova profesiynoi kompetentnosti kerivnyka [Emotional intelligence as a component of a leader's professional competence]. *Scientific journal of MP Dragomanov National Pedagogical University. Series 12: Psychological Sciences*, vol. 21, no. 45, pp. 161–167.

9. Khytra O.V. (2018) Bendasiuk M.I. Rol emotsiynoi skladovoi v upravlinni komandamy [The role of the emotional component in team management]. *Black Sea Economic Studies: Economics. Research Practice*, vol. 28, no. 2, pp. 67–74.

10. Shchetinina L.V., Rudakova S.H., Zaiets A.I. (2019) Emotsiyni intelekt v upravlinni personalom: pidkhody do rozuminnia ta yoho rozvytok [Emotional intelligence in personnel management: approaches to understanding and its development]. *Business-Inform*, no. 3, pp. 38–393.

11. Petrides K.V. (2010) Trait Emotional Intelligence Theory. *Industrial and Organizational Psychology*. No. 3, pp. 136–139.

12. Salovey P., Detweiler-Bedell B., Detweiler-Bedell J., Mayer J., (2008) Emotional intelligence. *Handbook of emotions (3d ed.)*. New York : The Guilford Press, pp. 533–547.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА СОЦІАЛЬНО-ТЕХНОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙ: ЛЮДИНОЦЕНТРИЧНИЙ КОНТЕКСТ

METHODOLOGICAL AND SOCIAL-TECHNOLOGICAL BASES OF INNOVATIVE ACTIVITIES OF ORGANIZATIONS: HUMAN-CENTERED CONTEXT

У статті розглянуто комплекс методологічних і технологічних складових виникнення й розвитку інноваційної діяльності організації в контексті підвищення їх конкурентоспроможності, обумовленої людською діяльністю. Досліджено роль вчення про двоїсту природу праці та закону економії часу й енергії в процесі забезпечення конкурентних переваг. Визначено вектор формування винахідницько-інноваційного потенціалу підприємств. Основна думка статті полягає в тому, що саме наявність працівників винахідницького типу є основним фактором результативної інноваційної діяльності. Підбір здібних до продукування інновацій працівників запропоновано здійснювати за допомогою діагностики та кількісного вимірювання дослідницьких рис особистості. Також розглянуто питання визначення ключових зовнішніх і внутрішніх умов реалізації інноваційного потенціалу працівників, до яких автор відносить інститут інтелектуальної власності і патентування, культуру цільового системного управління. Представлену методологію запропоновано розглядати як основу реалізації інших складових потенціалу інноваційної діяльності підприємств.

Ключові слова: конкурентоспроможність, інноваційна діяльність, базисна методологія, закон економії часу і енергії, винахідницький та інноваційний потенціал, вимірювання потенціалу.

В статье рассмотрен комплекс методологических и технологических составляющих

возникновения и развития инновационной деятельности организаций в контексте повышения их конкурентоспособности, обусловленной человеческой деятельностью. Исследована роль учения о двойственной природе труда и закона экономии времени и энергии в процессе обеспечения конкурентных преимуществ. Определен вектор формирования изобретательско-инновационного потенциала предприятий. Основная мысль статьи заключается в том, что именно наличие работников изобретательского типа является основным фактором результативной инновационной деятельности. Подбор способных к продуцированию инноваций работников предложено осуществлять с помощью диагностики и количественного измерения исследовательских черт личности. Также рассмотрены вопросы определения ключевых внешних и внутренних условий реализации инновационного потенциала работников, к которым автор относит институт интеллектуальной собственности и патентования, культуру целевого системного управления. Представленную методологию предложено рассматривать как основу реализации других составляющих потенциала инновационной деятельности предприятий.

Ключевые слова: конкурентоспособность, инновационная деятельность, базовая методология, закон экономии времени и энергии, изобретательский и инновационный потенциал, измерение потенциала.

УДК 330.322:001.895

DOI: <https://doi.org/10.32843/bases.48-69>

Згалат-Лозинська Л.О.

к.е.н., доцент,
докторант кафедри економічної теорії,
обліку та оподаткування
Київський національний університет
будівництва і архітектури

Zgalat-Lozynska Liubov

Kyiv National University
of Construction and Architecture

The article considers the complex of methodological and technological components of the genesis and development of organizations' innovative activities in the context of increasing their competitiveness due to human activity. The role of the doctrine of the dual nature of labor and the law of saving time and energy in the process of competitive advantages achievement is investigated. The vector of formation of the personnel inventive and innovative potential at enterprises is determined. The basic idea of the article is that the inventive type workers are the main factor of effective innovative activity. For these purposes the selection and measurement of the employees' inventive and innovative potential had used for diagnostics of the innovative personality characteristics. The example of calculating of an individual' intuition development index is given. It is also possible to use factor-criterion models for evaluating the personnel of departments of research and development. The issues of determining the key external and internal conditions for realizing employees' innovative potential had also considered. External conditions include the formation of an intellectual property institution and patenting, as well as free competitive mechanism. Internal conditions include a culture of dedicated systemic management, where staff activities are organized based on the optimal use of the capabilities of each individual employee or their group in the units. It leads to increase of competitiveness of the enterprise, and also to achievement of financial, social, environmental results. Understanding of the deep human-centered nature of the emergence and use of innovations in the practice of management leads to a social orientation of the management system. It cyclically forms the motivational prerequisites for innovative activity, and accordingly, forms the internal prerequisites for the development of organizations, tendencies for further growth of the enterprise's competitiveness and the whole economy. The presented methodology is proposed to be considered as the basis for the realization of other components of enterprises innovative activity potential for increasing their competitiveness.

Key words: competitiveness, innovative activity, basic methodology, law of saving time and energy, inventive and innovative potential, potential measurement.

Постановка проблеми. Проблема підвищення конкурентоспроможності національної економіки завжди була і є пріоритетом розвитку України, яка стала на шлях побудови демократичної, економічно розвиненої держави, орієнтованої на цінності західної цивілізації. Як відомо, основними факторами конкурентоспроможності є конкурентні переваги, за якими стоїть інноваційна людська діяльність. Водночас сучасна стратегія інноваційного розвитку нашої держави робить акцент на матеріально-технічних або фінансових аспектах, тому розвиток економіки відбувається дуже повільно й нестабільно. На жаль,

лібералізація економічних зв'язків з ЄС, незатребуваність в Україні талановитих дослідників, науковців активізували процес трудової міграції найбільш конкурентоспроможної частини людського капіталу, який нині збільшує конкурентоспроможність інших держав. У зв'язку з цим загострюється проблема методологічного та соціально-технологічного забезпечення розроблення ефективної стратегії підвищення конкурентоспроможності економіки нашої держави на людиноцентричній основі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Первинність людського фактору в розвитку економіки

і забезпечені багатства країн почала розглядатися ще у XVII–XVIII століттях у працях основоположників класичної політекономії У. Петті та А. Сміта, до яких пізніше приєднався Д. Рікардо [11; 13]. Класики політекономії дійшли висновку про те, що існують тільки два справді головних факторів багатства країни, а саме праця (труд) і природні ресурси. Зокрема, за визначенням У. Петті, труд є «батьком» багатства, а земля – його «матір'ю». Велике значення людського фактору в успішній діяльності організацій підкреслював також класик сучасного менеджменту П. Друкер [6].

Людиноцентричну сутність економіки визначили також прогресивні вчені зі США, а саме К.Р. Макконнелл та С.Л. Брю, які у своїй праці «Економікс» (теорія економіки) трактують економіку як «дослідження поведінки людей в процесі виробництва, розподілу і споживання матеріальних благ та послуг в умовах обмежених ресурсів» [9, с. 3]. Окреслюючи вагомість людської діяльності, зазначаємо, що вона може як підвищувати рівень конкурентоспроможності, так і приводити до економічних криз. Так, наприклад, криза 2008 року у США була обумовлена відмовою регулювання деривативів, суттєвим послабленням контролю обігу цінних паперів [8]. Значну увагу впливу людської діяльності на конкурентоспроможність економіки приділяють вітчизняні вчені-управлінці, зокрема М.Ф. Головатий, Г.А. Дмитренко, Н.В. Головач, В.Т. Солодков [3; 4; 5; 7]. На їхню думку, розвиток економіки не буде активним, допоки інноваційна людська діяльність не стане пріоритетом державної стратегії.

Постановка завдання. Для більшості представників управлінської еліти України робоча сила розглядається як фактор витрат, а не як фактор розвитку, що перешкоджає інтенсифікації економічного зростання на інноваційній основі. Підтвердженнями цього є найнижчий рівень оплати праці в нашій державі порівняно з іншими країнами Європи, «відтік мізків» та значні обсяги міжнародної трудової міграції. Без розуміння важливості людиноцентричного

підходу неможливо побудувати ефективну економіку, тим більше соціально орієнтовану.

Метою статті є розкриття глибин виникнення, пріоритетності та значущості інноваційної людської діяльності як методологічної основи підвищення конкурентоспроможності економіки будь-якої країни.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Простежимо більш детально первинність трудової діяльності у формуванні факторів конкурентоспроможності підприємств та економіки загалом, а також її пріоритетну роль. В цьому аспекті наведемо таке висловлювання класика маркетингу М. Портера: «конкурентоспроможність національної економіки визначається здатністю підтримувати продуктивність праці на значно вищому рівні, ніж у конкурентів, шляхом безперервного впровадження інновацій» [12]. Нагадаємо, що інновації в такому разі можуть мати різний характер: від окремих технічних пристроїв, їх комплексів до інформаційних, соціальних, інших новацій, включаючи управлінські. Саме останні дають можливість створювати й використовувати різні інновації найбільш ефективним способом, щоби досягти найвищої продуктивності. На рис. 1 наведено основні фактори конкурентоспроможності підприємств на ринку, досягнення яких пропонуємо дослідити з точки зору впливу на них людської діяльності.

Стосовно першого фактору (рис. 1) слід сказати, що неможливо створити якийсь новий продукт, якого ще немає на ринку і який буде користуватися попитом у споживачів, якщо не використати креативне й аналітичне мислення одного працівника чи групи працівників, а також застосувати їхню інтуїцію.

Щодо другого фактору, то вищу якість товару чи послуги порівняно з конкурентами можна досягти головним чином за використання нових технічних приладів (матеріали, інструменти, машини тощо) чи побудови інноваційного менеджменту якості, що неодмінно включає потужну мотиваційну складову.

Стосовно третього фактору зазначимо, що ціну товару можна знижувати за рахунок зниження

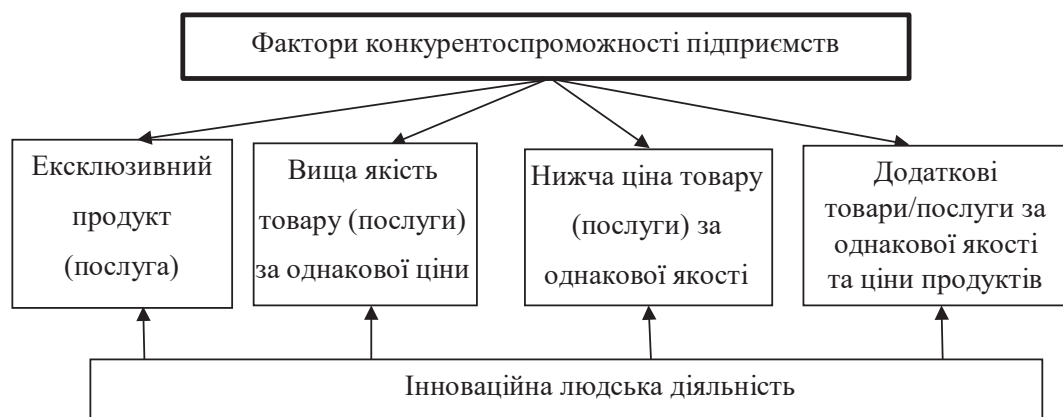


Рис. 1. Квадра основних факторів конкурентоспроможності, обумовлених людською діяльністю

собівартості продукту (економії живої та уречевленої праці), адміністративних та комерційних витрат. Робиться це перш за все за рахунок використання інноваційних методів системного управління всім комплексом складових процесу виробництва, застосування різних винаходів чи прогресивних технологій.

Стосовно наступного фактору, що стосується деяких додаткових послуг, за рахунок яких можна випередити конкурентів, то знову ж таки без розвиненої креативності, аналітичного мислення та уяви управлінців, маркетологів щодо доцільності реалізації такої переваги це навряд чи вдасться.

Отже, навіть такий діагностичний міні-експрес-аналіз факторів конкурентоспроможності виявляє первинність інноваційної діяльності й повністю підтверджує висновок М. Портера про визначну роль продуктивної трудової діяльності в цьому процесі.

Це підтверджується також подальшими дослідженнями цієї проблеми вже з методологічних позицій підвищення конкурентоспроможності економіки на людиноцентричній основі. На думку Г.А. Дмитренка, саме недооцінка людського капіталу як фундаментального підґрунтя ефективної економіки, значення якого не було усвідомлено та оцінено управлінською елітою, стала одним з головних факторів занепаду соціалістичної економіки. Водночас усі економічні розвинені країни світу використовують це підґрунтя на практиці, вони досягли великих успіхів на основі зростання продуктивності праці, через що «поховали радянський соціалізм», який не витримав конкуренції [3].

Йдеться про вчення щодо двоїстої природи праці, яку відкрив К. Маркс. Він назвав це ключовим засобом усвідомлення сутності всієї політичної економії: «ця двоїста природа праці, яка міститься в товарі, вперше практично доведена мною. У зв'язку з тим, що це є відправним пунктом, від якого залежить розуміння політичної економії, його необхідно висвітлити тут більш змістовно [10, с. 50]. Сутність відкриття К. Маркса полягає в тому, що йому вдалося визначити два органічно поєднані види праці, а саме конкретну й абстрактну. Конкретна праця спрямована на створення споживчої вартості, тобто продукту чи послуги для суспільного споживання, що визначає користь праці як такої. Іншими словами, якщо виготовлений продукт чи послуга не споживається, то вся праця стає марною. Абстрактна праця полягає у витратах працівником робочого часу, фізичної, розумової та психічної енергії. Отже, працівник в процесі абстрактної праці завжди витрачає час та свою енергію, водночас створення споживчої вартості не завжди є результатом такої праці. З цього випливає, що трудова діяльність буде ефективною тоді, коли конкретна праця буде корисною (результат праці знайде свого споживача), а абстрактна праця буде не марною, а раці-

ональною [5], для чого конкретна праця має бути якісною, тобто найбільш повно задовольняти потреби споживачів, якість же абстрактної праці має обумовлюватися відповідністю витрат часу й енергії суспільно необхідним нормам. Відповідно, якість абстрактної праці безпосередньо залежить від професіоналізму працівника, який, окрім здатностей, має відповідні знання, навички та досвід, а також, що не менш важливо, вмотивований виконувати роботу.

В цьому разі йдеться про ефективність живої праці. Якщо говорити про продуктивність праці взагалі, то треба розглядати ще й ефективність використання уречевленої (минулої) праці, тобто тих технічних, матеріальних засобів, що застосовуються живою працею для виготовлення корисних продуктів чи послуг. Ця ефективність обумовлюється економією цих засобів, що обчислюється у вартісній формі, а також одержується завдяки різноманітним новаціям як організаційно-управлінського, так і технічного характеру, що використовують працівники.

Надзвичайну важливість розуміння сутності вчення про двоїсту природу праці можна наочно продемонструвати на негативному прикладі його ігнорування з боку керівників першої у світі соціалістичної держави, що, зокрема, обумовило її занепад. Справді, система централізованого директивного планування господарського комплексу Радянського Союзу, яка мала велике значення в період індустріалізації та війни, вже на початку 80-х років минулого століття різко загальмувала економічний розвиток держави. Відповідаючи на питання про те, чому так сталося, стосовно конкретної праці, розглянемо як приклад тріаду напрямів, за якими ця праця у великому обсязі була не корисною, а марною. По-перше, це формування, розвиток і обслуговування такого надмірно великого монстра, яким був військово-промисловий комплекс. По-друге, це велика кількість виробленого на підприємствах обладнання, включаючи тоді сучасні й складні верстати з програмним управлінням, що не використовувалися на практиці, а накопичувалися на складах підприємств та іржавіли на повітрі, причому це мало місце як у промисловості, так і в сільському господарстві. По-третє, це великі обсяги продукції сільського господарства, які не доходили до споживача (близько 30%) через втрати в процесі недбалого зберігання та неефективного низько технологічного виробництва та переробки.

Стосовно абстрактної праці розглянемо квадру напрямів, за якими ця праця була нераціональною, отже, марною.

Перший напрям – це великі втрати часу через простої підприємств чи окремих підрозділів через несвоєчасну поставку сировини, комплектуючих елементів та інших зовнішніх ресурсів. До цих

марних витрат робочого часу можна віднести також безліч зустрічних перевезень однакових матеріально-технічних та інших ресурсів.

Другий напрям – це марні витрати робочого часу всередині підприємств та організацій різного профіля й масштабів діяльності, включаючи державні органи, в яких типовим явищем було імітування праці, а не одержання кінцевих результатів діяльності. Причиною цих марних затрат часу був низький рівень організаційно-управлінської культури на підприємствах та в організаціях.

Третій напрям неефективних затрат абстрактної праці пов'язаний з людським фактором, а саме з недостатнім професіоналізмом працівників, їх дуже слабкою мотивацією до продуктивної трудової діяльності. Мається на увазі те, що велика кількість працівників виконувала функції та займала посади, які не відповідали їх природним якостям і здібностям, а навчальні заклади займалися професіоналізацією здобувачів освіти чисто формально. Крім того, ігнорування головного принципу соціальної справедливості «від кожного за здібностями, кожному – за працею» привело, як відомо, до зрівнялівки, що руйнувало мотивацію до активної трудової діяльності.

Четвертий напрям як продовження третього полягав у слабкій зацікавленості у впровадженні новаций та здійсненні інноваційної діяльності, що сприяло би підвищенню продуктивності праці, зокрема, за рахунок економії уречевленої праці працюючих, коли в країні накопичувалась надвелика кількість різних винаходів у різних галузях та інноваційних рішень з найрізноманітніших питань, що не застосовувалися в практичній діяльності.

Отже, все вищезазначене обумовило низьку конкурентоспроможність радянської економіки. Конкретним кінцевим результатом цього стали порожні прилавки магазинів та відставання продуктивності праці в 5 разів порівняно зі США у сільському господарстві, в 3 рази – у промисловості. Найвища продуктивність трудового потенціалу в США і розвинених країнах Європи, що базується на досягненнях науково-технічного прогресу, підтвердила надзвичайну важливість вчення про двоїсту природу праці як ключового важеля конкурентоспроможності ринкової економіки. Саме за умови вільного ринку можлива чесна конкуренція, що стає потужним двигуном застосування різних винаходів та інновацій у практиці господарювання. Вільна конкуренція – це виявлення інтересів людей щодо переваг матеріального, соціального й психологічного характеру в системі взаємин з іншими людьми щодо виробництва, обміну та споживання товарів та послуг.

Інше питання, на яке слід відповісти для розуміння сутності формування конкурентоспроможної економіки на людиноцентричній основі, має такий вигляд: «Чому взагалі виник науково-технічний

прогрес, що супроводжує людство впродовж його існування?». Особливо помітним він став після винаходу пороку, колеса, потім парового двигуна, зберігаючи своє значення досі, коли винаходи та інновації, наприклад у галузі інформатизації та цифровізації, заповнили весь світ і суттєво впливають на розвиток цивілізації.

Відповіддю на це питання є дія закону економії часу й енергії. Саме цей закон є природним «батьком» і «матір'ю» одночасно всіх досягнень науково-технічного прогресу, який не підвладний волі людей. Він є абсолютно об'єктивним, його навіть можна спостерігати, наприклад, якщо звернути увагу на зіпсовані газони в паркових зонах міст. Люди, навіть не замислюючись над тим, що гіпотенуза коротша за суму двох катетів, завжди йдуть навпростець, навіть культурні та виховані люди роблять над собою зусилля, щоби користуватися асфальтними доріжками в обхід і не зіпсувати газони.

На думку деяких учених [3, с. 21], цей суспільно-економічний закон базується на двох «китах». Перший – це специфіка категорії «час» як ресурсу, який, на відміну від інших ресурсів, неможливо зберігати. Другий – це несвідоме відчуття людством кінцевості життя кожної живої істоти, перш за все людини. Можливо, вчені знайдуть інші пояснення походження цього закону, але поки що зрозуміло одне: його треба знати й використовувати, спираючись на вчення про двоїсту природу праці.

Отже, все вищезазначене дає підстави визначити таку трійцю складових частин базової методології підвищення конкурентоспроможності економіки: первинність людської діяльності в одержанні економічних результатів; вчення про двоїсту природу праці; закон економії часу і енергії різних видів, включаючи фізичну, розумову й психічну (рис. 2).

Отже, після виявлення базисної сутності конкурентоспроможності економіки, пов'язаної з обмеженням неперервним використанням різних новаций, необхідно розглянути питання щодо змісту інноваційної діяльності та забезпечення умов для її реалізації працівниками певних організацій.

Для того щоб узагалі здійснювати інноваційну діяльність, треба насамперед мати те, що складає предмет діяльності, тобто самі новачії, зокрема, винахідницького характеру, що є базовими для більшості суттєвих інновацій.

Йдеться про джерело виникнення винаходів та різних новаций як основи інноваційної діяльності. Немає сенсу доводити, що вони є продуктом розумової діяльності людини (певної групи однодумців), яка має певні здібності, якості, риси, що визначають здатність до винахідницької та інноваційної діяльності. Водночас необхідно сформулювати умови для інноваційної діяльності, адже без цього навіть за наявності винахідника (новатора),

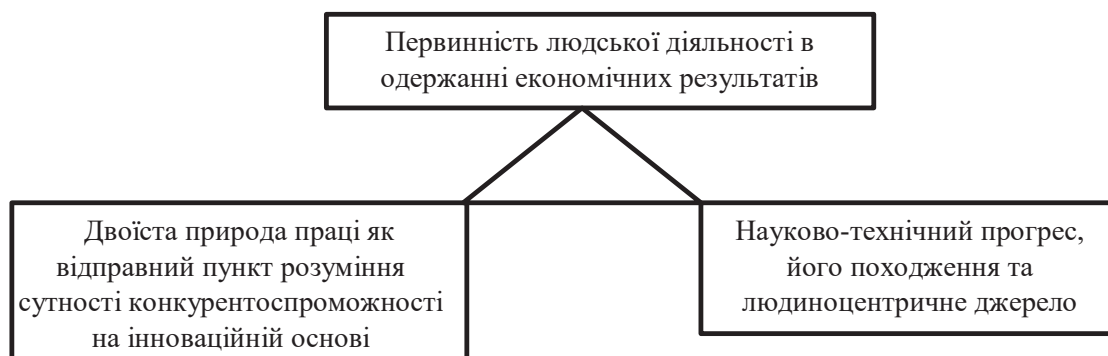


Рис. 2. Базова людиноцентрична методологія підвищення конкурентоспроможності економіки на інноваційній основі

навіть їх групи інновації не зможуть бути втілені в практику господарювання, тому буде неможливо забезпечити «конкурентоспроможний ефект» окремої організації, а потім економіки загалом. Отже, потрібні певні умови, зокрема мотиваційні, щоби винахідницькі здібності та схильність до інноваційної діяльності людей були використані з користю для самої людини й суспільства.

Таким чином, успіх реалізації інноваційної стратегії полягає в двох аспектах, а саме у визначенні та формуванні винахідницького інноваційного потенціалу кожної організації та особистості, пошуку ключової умови та технології реалізації цього потенціалу взагалі в конкретній організації. Щодо першого аспекту, то необхідно насамперед з'ясувати, що далеко не кожна людина здатна до інноваційної діяльності. На думку автора, людина, схильна до винахідницької діяльності, повинна мати як мінімум три якості, що можуть бути названі якостями «гелікоптера» (за Лі Куан Ю, який першим назвав такі якості, які повинен мати кожний високопосадовець, а саме вміння аналізувати, точна логічна оцінка фактів, зосередженість на основних моментах, тобто вміння виділити головне [8, с. 175]).

До цих трьох якостей винахідника належать аналітико-пізнавальна активність, креативність, інтуїція. Аналітико-пізнавальна активність – це постійний внутрішній потяг до пізнання нового, оновлення знань, умінь; здатність аналізувати одержану інформацію задля визначення головного. Креативність – це схильність до творчої, новаторської діяльності. Інтуїція – це здатність людини в деяких випадках несвідомо, чуттям уловлювати істину, передбачаючи вгадувати що-небудь, тобто безпосереднє збагнення, осягнення істини без допомоги логічних умовиводів [2, с. 402].

Щодо трьох якостей інноватора, то до аналітико-пізнавальної активності та креативності треба додати уяву (здатність образно відтворювати когось або щось у думках [2, с. 545]), яка замінює інтуїцію у винахідника.

Отже, виникає необхідність під час формування винахідницько-інноваційного потенціалу органі-

зації спочатку виявити такий потенціал у окремої особистості. Для цього можна використати діагностичний інструментарій факторно-критеріального походження, що вже оприлюднений у спеціальній літературі [7], який, до речі, можна використовувати не тільки в школі в контексті прищеплення учням інтересу до самопізнання власного «я» [4], але й в організаціях дослідницького профіля.

В табл. 1 наведено фрагмент застосування комплексу таких діагностичних факторно-критеріальних моделей на прикладі визначення рівня індексу інтуїції, яка є незвичайною рисою, властивістю людини. Наявність інтуїції найкраще проявляється під час розв'язання конкретних задач, коли одержують правильний результат ще до його логічного обґрунтування. Однак це стосується проявів інтуїції, а сама здатність до інтуїції може бути виявлена саме за допомогою наведеного в таблиці макета факторно-критеріальної тестової моделі оцінки ступеня інтуїтивності індивіда у вигляді відповідного індексу від 1,0 (завжди виражена) до 0,0 (зовсім не виражена), хоча можна використовувати також інші критерії.

Отже, одержаний індекс 0,85 характеризує високий рівень наявності у індивіда «Х» інтуїтивності як однієї з обов'язкових рис винахідника. Таким чином, за допомогою подібних моделей оцінки, які завжди відкриті для вдосконалення, можна визначати в кількісному вимірі інші якості «гелікоптера» винахідника, а також кількісно характеризувати процес формування винахідницько-інноваційного потенціалу підприємства.

Це повністю стосується також керівного складу організації (управлінців), що мають сприяти реалізації інноваційного потенціалу винахідників. Якостями «гелікоптера» у них є лідерські, що включають стратегічне мислення, креативність, уяву; організаційні, а саме здатність налагоджувати комунікації, які також можна виміряти кількісно [14, с. 1270–1271]. Отже, завдяки факторно-критеріальній кваліметрії [7] існує формальна основа для розрахунку винахідницько-інноваційного потенціалу підприємства.

Макет тестової моделі кваліметричної оцінки ступеня інтуїтивності індивіда
(з прикладом розрахунку відповідного індексу)

Фактори (ознаки) інтуїтивності	Критерії факторів (ознак)	Значущість критеріїв	Оцінка за факторами
1. Не любите витратити час на уточнення деталей, якщо є гарна цілісна концепція	1) Завжди; 2) найчастіше «так», ніж «ні»; 3) щось середнє; 4) найчастіше «ні», ніж «так»; 5) завжди концентруюсь на деталях.	1,0; 0,75; 0,50; 0,25; 0,0.	0,75
2. Абсолютно спокійно можете читати книгу відразу в декількох місцях, від кінця до початку	1) Завжди; 2) найчастіше «так», ніж «ні»; 3) щось середнє; 4) найчастіше «ні», ніж «так»; 5) майже ніколи так не роблю.	1,0; 0,75; 0,50; 0,25; 0,0.	1,0
3. Досить кількох фактів або натяків, щоби зрозуміти сутність справи	1) Завжди; 2) найчастіше «так», ніж «ні»; 3) щось середнє; 4) найчастіше «ні», ніж «так»; 5) майже ніколи.	1,0; 0,75; 0,50; 0,25; 0,0.	1,0
4. Прагнете узагальнювати розрізнені факти, щоби сформулювати цілісне бачення	1) Завжди; 2) найчастіше «так», ніж «ні»; 3) щось середнє; 4) найчастіше «ні», ніж «так»; 5) майже ніколи.	1,0; 0,75; 0,50; 0,25; 0,0.	0,75
5. Надаєте велике значення майбутнім перспективам і звертаєте мало уваги на минуле	1) Завжди; 2) найчастіше «так», ніж «ні»; 3) щось середнє; 4) найчастіше «ні», ніж «так»; 5) майже ніколи.	1,0; 0,75; 0,50; 0,25; 0,0.	0,75
Разом			$\sum_{i=1}^5 x = 4,25$
Розрахунок оцінки індексу інтуїтивності: $\frac{\sum_{i=1}^5 x}{5} = 4,25 \div 5 = 0,85$			

Джерело: розроблено автором на основі [7, с. 102–103]

Однак наявний винахідницько-інноваційний потенціал підприємства треба ще реалізувати. Для цього необхідно абсолютно чітко визначити цілі й кінцеві результати діяльності, яким підкоряється (безпосередньо чи опосередковано) діяльність кожного окремого працівника й підрозділу, а також забезпечити злагоджену взаємодію всіх учасників у процесі одержання інноваційного продукту. Характерно, що критерієм вимірювання ступеня інноваційності комерційного підприємства перш за все є рівень його конкурентоспроможності, а вже потім прибуток (особливо це стосується новачків на ринку). Отже, культура цільового системного управління підприємством є ключовою внутрішньою умовою реалізації винахідницько-інноваційного потенціалу їх персоналу задля відповідного успішного досягнення головних вищезазначених та інших кінцевих результатів, зокрема соціальних, економічних, екологічних.

Водночас треба відзначити ще одну важливу обставину успішної реалізації винахідницько-інноваційного потенціалу працівників, що є зовнішньою умовою його активізації. Розглянемо її

з позиції особистості новатора. Практично кожна людина має свої амбіції, бажає підняти свій соціальний і матеріальний статус, саморозвиватися в трудовій та інших сферах своєї життєдіяльності. Як показав історичний досвід розвитку суспільств різних країн світу, ефективною умовою такої само-реалізації для багатьох людей стала власність на результати своєї праці.

Для активних людей, що мають підприємницькі здібності, потрібно ще мати у власності засоби виробництва. У зв'язку з цим ринкові відносини стають зовнішньою умовою розкриття цих здібностей [1, с. 93]. Для інших людей потужною мотивацією активної діяльності є бачення конкретних результатів своєї праці й гідна винагорода за їх одержання. Водночас для частини когорти винахідників саме визнання результатів їх праці суттєво мотивує активність до винахідницької діяльності. В цьому аспекті важливим є інститут інтелектуальної власності, в основі якого лежить патентування.

Отже, виявляється ключова зовнішня умова розкриття особистісного винахідницького потенціалу людини, що пов'язано з існуванням

розвиненого й незабюрократизованого інституту інтелектуальної власності через патентування винаходів і суттєвих новацій як суто технічного, так і управлінського, соціального характеру (рис. 3).

В сукупності розглянуті вище базові складові людиноцентричної методології забезпечення конкурентоспроможності підприємств на інноваційній основі й особливості формування та реалізації винахідницько-інноваційного потенціалу персоналу підприємств визначають основи розуміння сутності інноваційної діяльності, можливостей її активізації. Сам же процес впровадження інновацій у практику господарювання, зрозуміло, не обмежується людським чинником, що вимагає додаткового дослідження інших складових частин цього потенціалу, зокрема інвестиційної, матеріально-технічної, щодо його діагностування, оцінювання, механізму реалізації.

Висновки з проведеного дослідження. Обґрунтовано, що без постійного використання інновацій неможливо забезпечити конкурентоспроможність економіки. Водночас основні фактори конкурентоспроможності підприємств обумовлюються людською діяльністю, ефективною конкретною та абстрактною працею, живою та уречевленою.

Представлена базова людиноцентрична методологія підвищення конкурентоспроможності економіки в контексті первинності людської діяльності в процесі здійснення конкретної та абстрактної

праці розкриває коріння розвитку науково-технічного прогресу на основі дії закону економії часу й енергії. Ця методологія заснована на формуванні та реалізації винахідницько-інноваційного потенціалу підприємств, а також створенні умов, як зовнішніх, так і внутрішніх, для його реалізації. До зовнішніх умов належать формування інституту інтелектуальної власності та патентування, а також умов вільного конкурентного середовища, а до внутрішніх – культура цільового системного управління, за якого діяльність персоналу організовується на основі оптимального використання здібностей кожного окремого працівника чи їх групи в підрозділах заради досягнення головної мети, яка полягає у підвищенні конкурентоспроможності підприємства, а також задля досягнення фінансових, соціальних, екологічних результатів.

Формування винахідницько-інноваційного потенціалу підприємств доцільно здійснювати через підбір здібних до продукування інновацій працівників. Для цього пропонується застосовувати факторно-критеріальні моделі оцінювання персоналу дослідно-винахідницьких підрозділів.

Саме розуміння глибинної людиноцентричної сутності виникнення й використання новацій в практиці господарювання приводить до соціальної орієнтації системи управління, що циклічно закладає мотиваційні передумови інноваційної діяльності та, відповідно, формує внутрішні передумови розвитку організацій, тенденції до

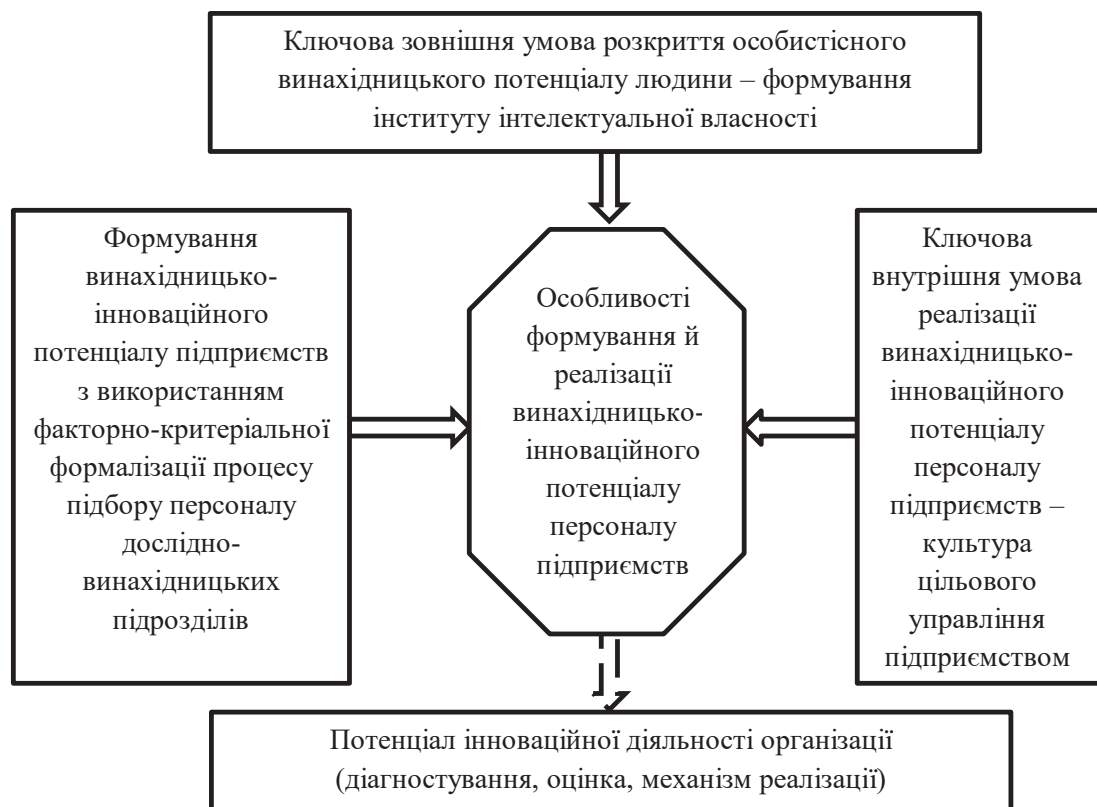


Рис. 3. Вектори формування й реалізації винахідницько-інноваційного потенціалу персоналу підприємств

подальшого зростання конкурентоспроможності підприємства та економіки загалом.

Представлена методологія закладає фундамент для формування й реалізації потенціалу інноваційної діяльності підприємств. Подальші дослідження слід проводити в напрямі визначення інших складових потенціалу інноваційної діяльності й обґрунтування шляхів їх реалізації в конкретних організаціях в контексті підвищення їх конкурентоспроможності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аджемоглу Д., Робінсон Дж. Чому нації занепадають / пер. с англ. О.В. Дем'янчука. Київ : Наш Формат, 2016. 440 с.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови / укл. і голов. ред. В.Т. Бусел. Київ : ВТФ «Перун», 2001. 1440 с.
3. Головатий М.Ф., Дмитренко Г.А., Солодков В.Т. Оздоровлення нації в об'єктиві науки, або доля України: як її змінити. Київ : ДКС-Центр, 2019. 272 с.
4. Головач Н.В., Дмитренко Г.А. Системне формування нового покоління нації: гуманістичний контекст : монографія. Київ : ДКС-Центр, 2019. 352 с.
5. Дмитренко Г.А. Формування культури цільового управління трудовим потенціалом сучасних організацій. *Науковий вісник УМО. Серія: Економіка та управління*. 2016. Вип. 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvumo_2016_1_5 (дата звернення: 01.12.2019).
6. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / пер. с англ. Н.М. Макарова. Москва : Вильямс, 2001. 272 с.
7. Дмитренко Г.А., Ануфрієва О.Л., Бурлаєнко Т.І., Медвідь В.В. Кваліметрія в управлінні: гуманістичний контекст : навчальний посібник. Житомир : О.О. Євєнюк, 2016. 336 с.
8. Лі Куан Ю. Роздуми великого лідера про майбутнє Китаю, США та світу / ред. Г. Елісон, Р.Д. Блеквілл, Е. Вайн ; пер. з англ. О.В. Лобастової. Київ : КМ-БУКС, 2018. 224 с.
9. Макконнелл К.Р., Брю С.Л., Флінн Ш.М. Економікс: принципи, проблеми и политика / пер. с англ. 19-е изд. Москва : НИЦ Инфра-М, 2017. 1028 с.
10. Маркс К. Капитал. Москва : Политиздат, 1973. Т. 1. 908 с.
11. Петти У. Экономические и статистические работы / пер. М.И. Смит. Москва : Соцек ГИЗ, 1940. С. 70–71.
12. Портер М. Международная конкуренция / пер. с англ. В.Д. Щетинина. Москва : Международные отношения, 1993. 896 с.
13. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / пер. с англ. Москва : Соцэк ГИЗ, 1935. Т. 11. 386 с.
14. Holovach N., Bakhov I., Zgalat-Lozynska L. An Innovation-Driven Model for Management Personnel

Development at Enterprises. *Jour of Adv Research in Dynamical & Control Systems*. Vol. 11, 12. 2019. P. 1266–1277. DOI: 10.5373/JARDCS/V11SP12/20193335.

REFERENCES:

1. Adzhemohlu D., Robinson Dzh. (2016) *Chomu natsii zanepadaiut* [Why nations are declining]. Kyiv : Nash Format. (in Ukrainian)
2. Busel V.T. (ed.) (2001) *Velykyi tлумачnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy* [Large Interpretative Dictionary of Modern Ukrainian]. Kyiv : VTF "Perun". (in Ukrainian)
3. Holovaty M.F., Dmytrenko H.A., Solodkov V.T. (2019) *Ozdrovlennia natsii v obiektyvi nauky, abo doliia Ukrainy: yak yii zminyty* [Nation's healing in the lens of science, or the fate of Ukraine: how to change it]. Kyiv : DKS-Tsentr. (in Ukrainian)
4. Holovach N.V., Dmytrenko H.A. (2019) *Systemne formuvannia novoho pokolinnia natsii: humanistychnyi kontekst* [Systematic formation of a new generation of nation: humanistic context]. Kyiv : DKS-Tsentr. (in Ukrainian)
5. Dmytrenko H.A. (2016) *Formuvannia kultury tsilovoho upravlinnia trudovym potentsialom suchasnykh orhanizatsii* [Formation of culture of purposeful management of modern organizations labor potential]. *UMO Scientific Bulletin*, vol. 1, no. 5 Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvumo_2016_1_5 (accessed: 1 December 2019).
6. Druker P.F. (2001) *Zadachi menedzhmenta v XXI veke* [Management Objectives in the 21st Century]. Moskva : Vil'yams. (in Russian)
7. Dmytrenko H.A., Anufriieva O.L., Burlaienko T.I., Medvid V.V. (2016) *Kvalimetriia v upravlinni: humanistychnyi kontekst* [Qualimetry in Management: The Humanistic Context]. Zhytomyr : O.O. Yeveniuk. (in Ukrainian)
8. Li Kuan Yu (2018) *Rozdumy velykoho lidera pro maibutnie Kytaiu, SShA ta svitu* [The Great Leader's Reflections on the Future of China, the United States and the world]. Kiev : KM-BUKS Group. (in Ukrainian)
9. Makonnell K.R., Bryu S.L., Flinn Sh.M. (2017) *Ekonomiks: printsipy, problemy i politika* [Economics: principles, problems and politics]. Moskva : NITs Infra-M. (in Russian)
10. Marks K. (1973) *Kapital* [Capital]. Moskva : Politizdat. (in Russian)
11. Petti U. (1940) *Ekonomicheskie i statisticheskie raboty* [Economic and statistical work]. Moskva : Sotsek GIZ. (in Russian)
12. Porter M. (1993) *Mezhdunarodnaya konkurentsia* [International Competition]. Moskva : Mezhdunarodnye otnosheniya. (in Russian)
13. Smit A. (1935) *Issledovanie o prirode i prichinakh bogatstva narodov* [Research on the nature and causes of the wealth of peoples]. Moskva : Sotsek GIZ. (in Russian)
14. Holovach N., Bakhov I., Zgalat-Lozynska L. (2019). An Innovation-Driven Model for Management Personnel Development at Enterprises. *Jour of Adv Research in Dynamical & Control Systems*, vol. 11, 12, pp. 1266–1277. DOI: 10.5373/JARDCS/V11SP12/20193335.

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ІНКЛЮЗИВНИХ ІННОВАЦІЙ НА ЗАСАДАХ ВЗАЄМОДІЇ ВЛАДИ, БІЗНЕСУ ТА ГРОМАДСЬКОСТІ

AREAS OF DEVELOPMENT OF INCLUSIVE INNOVATION ON THE BASIS OF INTERACTION OF POWER, BUSINESS AND THE PUBLIC

Стаття присвячена дослідженню концептуальних положень розвитку інклюзивних інновацій у сучасних умовах господарювання. Виявлено, що інклюзивні інновації є інструментом подолання економічних, екологічних та соціальних проблем суспільства. Інклюзивні інновації доцільно реалізовувати як засіб боротьби з бідністю, подолання нерівності доходів, підвищення рівня і якості життя соціально незахищених верств населення, підвищення толерантності, дотримання прав людини, соціалізації громадян з обмеженими можливостями та іммігрантів, ефективного використання людських ресурсів. Визначено, що інклюзивні інновації є двигуном економічного прогресу для забезпечення конкурентоспроможності економіки і покликані сприяти рівномірному підвищенню добробуту всіх громадян. Запропоновано напрями розвитку інклюзивних інновацій у контексті ефективного залучення осіб з обмеженими можливостями в соціум та активізації їхньої трудової діяльності в інноваційній сфері на засадах взаємодії влади, бізнесу та громадськості.

Ключові слова: інновації, інклюзивні інновації, особи з обмеженими можливостями, інклюзія, влада, бізнес, громадськість, соціальна політика, державна підтримка.

Стаття посвящена исследованию концептуальных положений развития инклюзив-

ных инноваций в современных условиях хозяйствования. Выявлено, что инклюзивные инновации являются инструментом преодоления экономических, экологических и социальных проблем общества. Инклюзивные инновации целесообразно использовать как средство борьбы с бедностью, преодоления чрезмерного неравенства доходов, повышения уровня и качества жизни социально незащищенных слоев населения, повышения толерантности, соблюдения прав человека, социализации граждан с ограниченными возможностями и иммигрантов, эффективного использования человеческих ресурсов. Определено, что инклюзивные инновации являются двигателем экономического прогресса для обеспечения конкурентоспособности экономики и призваны способствовать равномерному повышению благосостояния всех граждан. Предложены направления развития инклюзивных инноваций в контексте эффективного внедрения лиц с ограниченными возможностями в социум и активизации их трудовой деятельности в инновационной сфере на основе взаимодействия власти, бизнеса и общественности.

Ключевые слова: инновации, инклюзивные инновации, лица с ограниченными возможностями, инклюзия, власть, бизнес, общественность, социальная политика, государственная поддержка.

УДК 331.522

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.48-70>

Продиус О.І.

к.е.н., доцент,
завідувач кафедри менеджменту
Одеський національний
політехнічний університет

Prodius Oksana

Odessa National Polytechnic University

The article is devoted to the study of conceptual provisions for the development of inclusive innovations in modern business conditions. It is revealed that inclusive innovation is a tool to overcome the economic, environmental and social problems of society. It is advisable to use inclusive innovations as a means of combating poverty, overcoming excessive income inequality, raising the level and quality of life of socially disadvantaged groups of the population, increasing tolerance, human rights, socialization of citizens with disabilities and immigrants, and efficient use of human resources. Inclusive innovation is based not only on technological innovation, but also on automation of work processes, delivery systems and innovations within business processes to reduce costs and increase access. This means that inclusive innovations can be developed on the basis of advanced research or using previously known technologies, and their developers and consumers may be persons with disabilities. The driving force behind the activation of inclusive innovation is to unite the efforts of three economic entities: the state; civil society; business. The state should play a leading role in the development of inclusive innovation, since such an initiative makes it possible to save budgetary funds for the social sphere, which proves the rapid development of this trend in other countries where the state strongly supports social entrepreneurs. Inclusive innovations and innovative products aimed at improving the well-being of low-income and marginalized groups, including people with disabilities, as creators and consumers of these innovations. It is determined that inclusive innovations are the engine of economic progress to ensure the competitiveness of the economy and are designed to contribute to an even increase in the well-being of all citizens. The directions of development of inclusive innovations in the context of the effective implementation of persons with disabilities in society and the intensification of their labor activity in the innovation sphere based on the interaction of government, business and the public are suggested.

Key words: innovations, inclusive innovations, persons with disabilities, inclusion, power, business, public, social policy, state support.

Постановка проблеми. В умовах сучасного глобального середовища однією з рушійних сил розвитку суспільства є інноваційна діяльність. Важливим аспектом у понятті «інновація» є позитивний ефект від упровадження нововведення, але не всі інноваційні рішення дають безпосередній економічний результат, що приносить користь суспільству загалом. Так, за певних умов інновації можуть також посилювати соціальну нерівність та ізоляцію. Саме тому все більш актуальним стає питання про «інклюзивні» інновації, спрямовані на поліпшення добробуту малозабезпечених і маргінальних груп, зокрема з погляду їхнього доступу до основних держав-

них послуг, наприклад освіти, інфраструктури, охорони здоров'я.

На сучасному етапі формування теорії інноваційного розвитку стався якісний стрибок у розумінні значення інновацій, які сприймаються сьогодні як засіб прискореного розвитку не тільки підприємства, а й влади, бізнесу, галузей, регіонів, країн та громадськості. Інновації проявляються не тільки як нові продукти, послуги або технологічні процеси, вони охоплюють також і соціальну сферу, стратегії і бізнес-моделі, що забезпечують фінансові та інші переваги. Інновації є поштовхом та позитивною тенденцією економічного прогресу і покликані сприяти поліпшенню добробуту різних груп суспільства.

Концепція інклюзивного розвитку передбачає, що кожен суб'єкт економіки є важливим, унікальним та особливо цінним для суспільства і має можливість, щоб задовольнити свої потреби. Сучасне громадянське суспільство неможливе без активного залучення усіх членів у різні види діяльності, поваги прав і свобод кожної окремої людини, забезпечення гарантій безпеки і рівноправності. Інклюзивна інноваційна діяльність спрямована на сприяння забезпеченню доступу до основних товарів та розширює економічні права і можливості за рахунок зусиль зі створення, одержання, адаптації, засвоєння і поширення знань, безпосередньо орієнтованих на задоволення потреб маргіналізованих верств населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблематика економічного зростання, пошук умов для формування його соціальної якості перебували у центрі уваги дослідників протягом усієї історії становлення і розвитку економічної науки. Так, інклюзивний розвиток, за версією Міжнародного центру політики інклюзивного розвитку, – це результат забезпечення повсюдної можливості участі у процесі зростання з погляду як прийняття рішень, так і створення самого зростання. При цьому результатом інклюзивного розвитку виступає справедливий розподіл доходів [6].

Пошуку напрямів розвитку інклюзивних інновацій присвячено праці переважно закордонних учених: Д. Асмоглоу, Д. Робінсона, С. Голандера, Р. Болінга, Дж. Подеста, Е. Дуфло. Серед українських науковців можна виділити наукові праці А. Базилюка, О. Жулина, Т. Затонацької, С. Кожемякіної, Л. Федулової, І. Тараненко.

Інноваційний розвиток та концепція інклюзії у контексті соціальної відповідальності бізнесу знайшли своє відображення в працях як вітчизняних, так і зарубіжних учених: Ф. Котлера, Р. Сімса, П. Друкера, С. Філіппової, А. Зінченко, В. Гесця, А. Колота, М. Саприкіної, С. Мельника, С. Мочерного, Л. Хобти, Т. Антошко, П. Круш, Ю. Тюленєва, Д. Баюра, В. Божкова, М. Третьяка, Л. Петрашко, М. Сухотериної та ін.

Однак стрімка глобалізація економічних процесів об'єктивно зумовлює необхідність подальшого вивчення напрямів розвитку інклюзивних інновацій. Формування та розвиток інклюзивних інновацій на засадах взаємодії влади, бізнесу та громадськості є важливими у зв'язку з необхідністю підвищення інноваційного розвитку, мета якого – не тільки зростання прибутковості, а й передусім набуття соціальної відповідальності, що становить основу стабільного інклюзивного економічного розвитку будь-якої сучасної держави.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення сучасної концепції інклюзивного інноваційного розвитку та виявлення напрямів розвитку інклюзивних інновацій на засадах вза-

ємодії влади, бізнесу та громадськості у контексті інклюзії усіх членів суспільства та гуманізації економічних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Концепція інклюзивної інноваційної діяльності з'явилася в країнах, що розвиваються, де злидні, з якими стикаються багато жителів, позбавляють їх не тільки переваг науково-технічного прогресу, а й доступу до засобів задоволення їхніх базових потреб.

Інклюзивний розвиток у працях Дж. Гупти розглядається як розвиток, який не лише створює нові економічні можливості, але й забезпечує рівний доступ до можливостей, створених для всіх верств суспільства, особливо бідних [1, с. 23].

Проектом «Стратегії сталого розвитку України на період до 2030 року» визначено, що інклюзивний розвиток – це економічне зростання, яке створює для всіх верств населення максимальні можливості для працевлаштування та участі в усіх сферах життєдіяльності країни, а також забезпечує справедливий розподіл результатів праці [2].

І.В. Тараненко визначає інклюзію як процес збільшення ступеня участі всіх громадян у соціумі через доступ до можливостей і справедливий розподіл результатів праці [3, с. 20].

Дослідження дає змогу констатувати двоякість підходів до трактування категорії «інклюзивний розвиток». Це економічний розвиток, основною метою якого є скорочення бідності та нерівності, та процес забезпечення повсюдної участі населення у процесі зростання з погляду як прийняття рішень, так і створення самого зростання, забезпечення однакових можливостей усього населення для реалізації власного людського потенціалу незалежно від соціально-економічних умов, статі, місця проживання, віросповідання, етнічних коренів тощо.

Таким чином, під інклюзивними інноваціями розуміють створення і виведення на ринок нових якісних продуктів або послуг, які розроблені для осіб, позбавлених гідного рівня життя. Серед таких категорій можуть бути: особи із низькими доходами, особи з обмеженими можливостями, мігранти, пенсіонери та інші. Саме інклюзивні інновації покликані покращити існування «виключених» груп людей, забезпечити більш повноцінне включення їх у життя суспільства.

На жаль, необхідно зазначити, що маргіналізація та малозабезпеченість є прямим наслідком структурних змін, що пов'язана із втратою самоідентифікації у нашому суспільстві. Такий стан властивий значній частині українського населення, а технологічні, соціальні та культурні зрушення додали зазначеній проблемі якісно нових рис. Глобалізація, масові міграції, урбанізація, інтенсивна взаємодія між носіями різномірних етнокультурних і релігійних традицій, вплив на населення засобів масової комунікації привели до того, що

маргінальний статус став сьогодні не стільки винятком, скільки нормою існування мільйонів людей. До таких категорій належать соціальні групи людей, спосіб життя яких не відповідає стандартам, притаманним суспільству, до якого вони належать, але не порушує його правових норм [7-9].

Всесвітній банк визначає інклюзивну інноваційну діяльність як будь-яку інноваційну діяльність, яка допомагає розширювати легкий доступ до якісних продуктів і послуг, що створює і збільшує можливості маргіналізованих верств населення отримувати кошти. Є п'ять характерних ознак інклюзивної інноваційної діяльності (рис. 1): прийнятний доступ, стійке виробництво, товари і послуги, що створюють можливості для отримання коштів для існування, орієнтованість на маргінальні верстви населення, орієнтованість передусім на осіб з обмеженими можливостями [2].

У всьому світі інклюзивна інноваційна політика спрямована на поліпшення якості та рівня життя, підвищення добробуту громадян, вирішення соціально значущих і екологічних проблем. Тому не меншу увагу слід приділяти впровадженню соціальних інновацій, що сприяють побудові громадянського суспільства, здатного прийняти і запропонувати інноваційні проекти різної спрямованості.

Інклюзивна інноваційна політика, на думку Л.І. Федулової, спрямована на те, щоб особи з обмеженими можливостями могли брати участь в інклюзивній інноваційній діяльності або як новатори, або як користувачі інновацій [4, с. 16].

Інклюзивна інноваційна діяльність спирається не тільки на технологічні інновації, а й на автоматизацію робочих процесів, системи доставки й інновації в межах бізнес-процесів для зниження витрат і розширення доступу. Це означає,

що інклюзивні інновації можуть розроблятися на основі передових досліджень або з використанням раніше відомих технологій, і їх розробниками та споживачами можуть бути особи з обмеженими можливостями. Рушійна сила активізації розвитку інклюзивних інновацій полягає в об'єднанні зусиль трьох економічних суб'єктів: держави, громадянського суспільства, бізнесу.

Провідна роль у процесі розвитку інклюзивних інновацій повинна належати державі, оскільки така ініціатива дає можливість заощадити бюджетні кошти на соціальну сферу, підтвердженням чого є стрімкий розвиток цього напрямку в інших країнах, де держава всіляко підтримує соціальних підприємців.

Необхідно зазначити, що соціальні підприємництва є досить цікавим ресурсом для інноваційних, ініціативних і далекоглядних підприємців, що можуть створити реальну конкуренцію традиційному бізнесу. У межах соціальних проектів інклюзивних інновацій налагоджуються партнерські стосунки між державним, приватним та громадським секторами, а також створюється мережа підтримки соціальних підприємців, співробітництва, обміну досвідом та навчання.

Отже, для розвитку інклюзивних інновацій необхідно активізувати систему державно-приватного партнерства щодо: реалізації соціальних інновацій, створення стимулів для інвестування бізнесом соціальних інновацій, створення умов, необхідних для прояву приватних ініціатив у соціальній сфері, розвитку соціального підприємництва, формування інститутів розроблення, впровадження та масштабування успішної практики соціальних інновацій.

Інклюзивна інноваційна діяльність охоплює розроблення, поширення й упровадження інновацій,



Рис. 1. Характерні ознаки інклюзивної інноваційної діяльності

здатних поліпшити умови життя груп населення, що перебувають у менш сприятливому становищі. Приватний сектор у змозі допомогти поліпшити умови життя осіб з обмеженими можливостями трьома способами: шляхом створення робочих місць та підвищення продуктивності; шляхом задоволення деяких їхніх потреб у межах ініціатив соціальної відповідальності корпорацій; шляхом розроблення доступних за ціною продуктів і послуг, що відповідають потребам споживачів із низькими доходами [7-8].

Необхідно зазначити, що для просування та розвитку інклюзивних інновацій важливим є формування позитивного ставлення до інновацій у суспільстві шляхом популяризації інноваційної діяльності через засоби масової інформації та упровадження навчальних програм, спрямованих на виховання у дітей та молоді творчого мислення і позитивного ставлення до інновацій.

Розроблення та реалізація інклюзивної інноваційної політики здатні допомогти досягти більш рівноправного, стійкого та інклюзивного розвитку. Для включення соціальних цілей у стратегічну політику у сфері інновацій необхідно вивчити характерні особливості осіб з обмеженими можливостями, те, як вони живуть, що їм потрібно для поліпшення їхнього існування. Важливо розробити план, як заохочувати і здійснювати інклюзивну інноваційну діяльність, тому необхідно, щоб такі програми розроблялися на основі комплексного підходу. Комплексний підхід враховує особливості не тільки суб'єктів, що беруть участь у реалізації таких програм, але й їхніх об'єктів, осіб з обмеженими можливостями, які здебільшого живуть у злиднях, та інших груп, особливо схильних до соціально-економічної ізоляції.

Отже, поява феномена «інклюзивність» здатна кардинально змінити економічну ситуацію у світі, оскільки в широкому сенсі тенденція до системної інклюзивності означає усвідомлену підтримку суспільством зусиль індивіда з набуття ним гідного соціального існування. У міру становлення креативної економіки, зверненої до реалізації особистісного потенціалу кожного учасника виробництва, інклюзивність набуває статусу головного критерію економічної цивілізованості. Інклюзивні інновації та інноваційні продукти спрямовані на поліпшення добробуту малозабезпечених і маргінальних груп, зокрема й осіб з обмеженими можливостями як творців і споживачів цих інновацій.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, можна зробити висновок, що у сучасному світі інновації мають стати інструментом подолання економічних, екологічних та соціальних проблем. Соціально орієнтовані інноваційні проекти необхідно реалізовувати для боротьби з бідністю, подолання нерівності доходів, підвищення рівня і якості життя соціально незахищених верств населення, підви-

щення толерантності, дотримання прав людини, соціалізації громадян з обмеженими можливостями та іммігрантів, ефективного використання людських ресурсів. Розроблення та впровадження інклюзивних інновацій є завданням не лише держави, а й підприємців та громадських організацій.

Для подальшої успішної реалізації запропонованих напрямів розвитку інклюзивних інновацій доцільне проведення спеціальних досліджень стосовно науково-методичної взаємодії фахівців із розвитку інклюзивних інновацій із владою, бізнесом та громадськістю; обґрунтування особливостей професійної підготовки осіб з обмеженими можливостями до роботи в інклюзивному інноваційному середовищі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Затонацька Т.Г. Фінансове забезпечення інклюзивного зростання та подолання бідності в Україні: існуюча практика та перспективи. *Теоретичні та прикладні питання економіки*. 2014. Вип. 1(28). Т. 2. С. 102–112.
2. Стратегія сталого розвитку України до 2030 року. URL: https://www.undp.org/content/dam/ukraine/docs/SDGreports/UNDP_Strategy_v06-optimized.pdf - 2017(дата звернення: 5.01.2020).
3. Тараненко І.В. Модифікація глобалізаційно-інноваційної моделі світової економіки на засадах сталого розвитку: нові виміри конкурентоспроможності. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2013. Вип. 1(12). С. 172–185.
4. Федулова Л.І. Інклюзивні інновації в системі соціально-економічного розвитку. *Економіка: реалії часу*. 2016. № 3(25). С. 56–65.
5. Філіппова С.В. Соціальна відповідальність у стратегії управління вітчизняним підприємством: проблемні питання інтегрування механізму. *Економіка: реалії часу*. 2017. № 2(30). С. 5–17.
6. The Inclusive Growth and Development Report 2017: Insight Report the World Economic Forum. – January 2017. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2017.pdf. (дата звернення: 5.01.2020).
7. Базилюк А. В. Інклюзивне зростання як основа соціально-економічного розвитку. *Економіка та управління на транспорті*. 2015. Вип. 1. С. 19–29.
8. Богдан Н.І. Інновації для інклюзивного розвитку регіонів Беларусі. *Економічний вісник університету*. 2014. № 22/1. С. 14–20.
9. Перегудова Т.В. Соціальна інклюзія як елемент соціальної політики: Європейські уроки для України. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2016. Вип. 19. С. 98–102.

REFERENCES:

1. Zatonatska T.H. (2014) Finansove zabezpechenia inkluzivnoho zrostanня ta podolannya bidnosti v Ukraini: isnuucha praktyka ta perspektyvy. [Financing Inclusive Growth and Poverty Reduction in Ukraine: Current Practices and Perspectives] *Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky*. vol. 1(28). T. 2. pp. 102–112.

2. Stratehiia staloho rozvytku Ukrainy do 2030 roku [Ukraine's Sustainable Development Strategy until 2030]. Available at: https://www.undp.org/content/dam/ukraine/docs/SDGreports/UNDP_Strategy_v06-optimized.pdf - 2017 (accessed 5 January 2020).

3. Taranenko I.V. (2013) Modyfikatsiia hlobalizatsiino-innovatsiinoi modeli svitovoi ekonomiky na zasakh staloho rozvytku: novi vymiry konkurentospromozhnosti [Modification of the globalization-innovation model of the world economy on the principles of sustainable development: new dimensions of competitiveness]. *Yevropeyskyi vektor ekonomichnoho rozvytku*. vol. 1(12), pp. 172–185.

4. Fedulova L.I. (2016) Inkliuzyvni innovatsii v systemi sotsialno-ekonomichnoho rozvytku [Inclusive innovations in the system of socio-economic development]. *Ekonomika: realii chasu*. vol. 3(25), pp. 56–65.

5. Filyppova S.V. (2017) Sotsialna vidpovidalnist u stratehii upravlinnia vitchyznianym pidpriemstvom: problemni pytannia intehruvannia mekhanizmu [Social

responsibility in the strategy of management of a domestic enterprise: problematic issues of integrating the mechanism]. *Ekonomika: realii chasu*. Vol. 2(30). pp. 5–17.

6. The Inclusive Growth and Development Report 2017: Insight Report of the World Economic Forum. Available at: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2017.pdf. (accessed 5 January 2020).

7. Bazyliuk A.V. (2015) Inkliuzyvne zrostannia yak osnova sotsialno-ekonomichnoho rozvytku [Inclusive growth as the basis of socio-economic development]. *Ekonomika ta upravlinnia na transporti*. Vol. 1. pp. 19–29.

8. Bohdan N.Y. (2014) Ynnovatsyy dlia ynkliuzyvnoho rozvytyia rehionov Belarusy [Innovation for the inclusive development of the regions of Belarus]. *Ekonomichnyi visnyk universytetu*. Vol. 22/1. pp. 14–20.

9. Perehudova T.V. (2016) Sotsialna inkliuziia yak element sotsialnoi polityky: Yevropeiski uroky dlia Ukrainy [Social inclusion as an element of social policy: European lessons for Ukraine]. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu*. Vol. 19. Pp. 98–102.

АНАЛІЗ ДОХІДНОСТІ ТА РИЗИКУ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ІНВЕСТИВАННЯ В УКРАЇНІ

ANALYSIS OF THE PROFITABILITY AND RISK OF ALTERNATIVE INVESTMENT INSTRUMENTS IN UKRAINE

УДК 336.49

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.48-71>**Акуленко В.Л.**к.е.н., професор,
професор кафедри економіки
та управління
Шосткинський інститут
Сумського державного університету
Захаркін О.О.д.е.н., професор,
доцент кафедри фінансів
і підприємництва
Сумський державний університет
Несторенко Д.В.
студентка
Сумський державний університет**Akulenko Vitalii**Shostka Institute of Sumy State University
Zakharkin Oleksii
Sumy State University
Nestorenko Diana
Sumy State University

У статті проаналізовано найбільш поширені та доступні інструменти інвестування у сучасних українських економічних реаліях. Визначено, що вони мають значні відмінності за характеристиками дохідності та ризику, що актуалізує проведення додаткових досліджень в цьому напрямі. Серед фінансових інструментів, що представляють інтерес для інвесторів, виокремлено можливості інвестування у нерухомість, цінні папери, дорогоцінні метали. На основі дослідження статистичних даних визначено тенденції зміни вартості цих активів, відповідно, їх дохідність. Проаналізовано особливості інвестування у ці активи, переваги та недоліки такого інвестування. Зроблено висновки про інвестиційну привабливість нерухомості, цінних паперів та дорогоцінних (банківських) металів. На основі наявних аналітичних матеріалів наведено ранжування інвестиційних активів за ступенем ризику. Окреслено перспективи подальших досліджень у цьому напрямі.

Ключові слова: інвестування, нерухомість, цінні папери, облігації внутрішньої державної позики, дорогоцінні метали, ризик, дохідність.

В статье проанализированы наиболее распространенные и доступные инструменты

инвестирования в современных украинских экономических реалиях. Определено, что они имеют значительные отличия по характеристикам доходности и риска, что актуализирует проведение дополнительных исследований в этом направлении. Среди финансовых инструментов, представляющих интерес для инвесторов, выделены возможности инвестирования в недвижимость, ценные бумаги, драгоценные металлы. На основе анализа статистических данных определены тенденции изменения стоимости этих активов, соответственно, их доходность. Проанализированы особенности инвестирования в эти активы, преимущества и недостатки такого инвестирования. Сделаны выводы об инвестиционной привлекательности недвижимости, ценных бумаг и драгоценных (банковских) металлов. На основе существующих аналитических материалов предоставлено ранжирование инвестиционных активов по степени риска. Определены перспективы дальнейших исследований в этом направлении.

Ключевые слова: инвестирование, недвижимость, ценные бумаги, облигации внутреннего государственного займа, драгоценные металлы, риск, доходность.

The article analyzes the most wide-spread and available investment instruments in the modern Ukrainian economic realities. The assets that can be investment objects are distinguished. It is pointed out that they have great differences in the characteristics of profitability and risk that also requires additional researches in this direction. The modern scientific thought concerning the choice of investment assets under the criteria of risk, profitability, availability for an investor is analyzed. Among the financial instruments that are of great interest for investors the possibilities of investing in the real estate, stocks, precious metals are found out. On the basis of investigating the statistical data the tendencies of the cost changes of these assets and their profitability, correspondingly, are defined. The peculiarities of investment in these assets, advantages and disadvantages of such investment are analyzed. The special attention is paid to the research of profitability and risk of the operations connected with the real estate investment. The real estate cost dynamics in the different regions of Ukraine is considered. The conclusions are made concerning the investment attractiveness of the real estate. Based on the analysis of the statistical data as to the profitability of stock market instruments and dynamics of the Ukrainian stock exchange index changes – UX, the tendency is determined that demonstrates their reduction in 2019 making stock investment transactions in Ukraine unprofitable. The government securities (OVDs) profitability dynamics that also tends to reduction is particularly investigated. At the same time OVDs are, in fact, risk-free financial assets that make them attractive enough for investors. The peculiarities of investment in OVDs are regarded and the conclusion about their unavailability for small investors is drawn. The possibilities of transactions at the precious (bank) metals market are studied. The dynamics of gold cost in 2019 is analyzed and the conclusion about great risk connected with such investment is made. Relying on the existing analytical materials the ranking of investment assets according to the risk degree is suggested. The prospective investigations in this direction are outlined.

Key words: investment, real estate, stocks, domestic government loan bonds, precious metals, risk, profitability.

Постановка проблеми. Сьогодні фінансові інвестори мають у своєму арсеналі широкий спектр інвестиційних інструментів, які суттєво різняться як за формами реалізації, так і за показниками ризику та дохідності. Активами, що можуть бути предметом інвестування, є гроші, цінні папери, рухоме та нерухоме майно, права інтелектуальної власності, майнові, корпоративні права тощо [1].

Найбільш поширеними та доступними інструментами інвестування у сучасних українських економічних реаліях є:

– банківське інвестування у вигляді депозитних рахунків, які відрізняються широким спектром

відсоткових ставок та термінами від декількох днів до декількох років;

– інвестування в бізнес, відкриття власної справи;

– вкладення у пайові інвестиційні фонди (так звані ПІФи);

– приватне кредитування;

– купівля-продаж іноземної валюти;

– купівля квартири або будь-якої іншої комерційної/некомерційної нерухомості задля перепродажу або можливості здавати в оренду;

– придбання цінних паперів;

– інвестування коштів у дорогоцінні метали [2].

Нині перелічені варіанти інвестування залишаються недостатньо дослідженими щодо дохідності, ризику та доступності для інвестора в сучасних українських реаліях, тому виникає необхідність проведення додаткових напрацювань у цьому напрямі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблема вибору інструменту інвестування з позиції оцінювання співвідношення його дохідності та ризику перебуває у фокусі уваги багатьох науковців від середини минулого сторіччя. Серед засновників цієї теорії можна відзначити Г. Марковіца [2], У. Шарпа [4], Дж. Трейнора, Дж. Лінтнера. В роботах цих авторів розглядались питання фінансового інвестування на прикладах інструментів фондового ринку. Водночас сучасні інвестиційні можливості передбачають застосування набагато ширшого переліку інвестиційних інструментів, ніж акції та облигації. Особливо це стосується дрібних приватних інвесторів, які не мають повноцінного доступу до фондового ринку, тому в сучасній українській літературі останнім часом з'явилися публікації щодо інвестиційних можливостей саме таких інвесторів. Серед них можна виділити роботи таких науковців та практиків, як Н. Внукова, Д. Давиденко [5], Л. Кльоба [6], Е. Науменко [7], О. Ткаченко [8]. Водночас залишаються відкритими питання оцінювання доцільності вкладання коштів в сучасні інвестиційні інструменти з позиції співвідношення їх дохідності та ризику.

Постановка завдання. Метою статті є порівняльний аналіз можливостей використання сучас-

них альтернативних інструментів інвестування коштів переважно для дрібних інвесторів з позиції оптимального співвідношення їх дохідності та ризику.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Одним із найбільш поширених способів вкладання коштів задля отримання доходу є інвестування в нерухомість, тобто земельні та інші природні угіддя, інше майно, що розташоване на землі й міцно пов'язане з нею (будівлі, споруди, об'єкти) [9, с. 573]. Результати опитування, проведеного Мінфіном [10], підтверджують, що інвестиції в нерухомість залишаються однією з головних альтернатив депозитам. Вкладаючи заощадження в квадратні метри, українці сподіваються не тільки захистити їх від знецінення, але й заробити.

Інвестування в нерухомість передбачає її перепродаж у майбутньому або здачу в оренду. Перший варіант набув найбільшої популярності у 2006–2008 роках, але й зараз ця схема обіцяє прибуток. Другий варіант підходить для житла, розташованого у віддалених, але перспективних районах. Його також вигідно вибирати тим, хто не готовий ризикувати, вкладаючи гроші на початкових етапах будівництва. Проте цей варіант інвестування майже повністю позбавлений ризиків [10].

Динаміка зміни цін за квадратний метр в 5 областях України, а саме Київській (№ 1), Сумській (№ 2), Закарпатській (№ 3), Одеській (№ 4) і Луганській (№ 5), наведена на рис. 1.

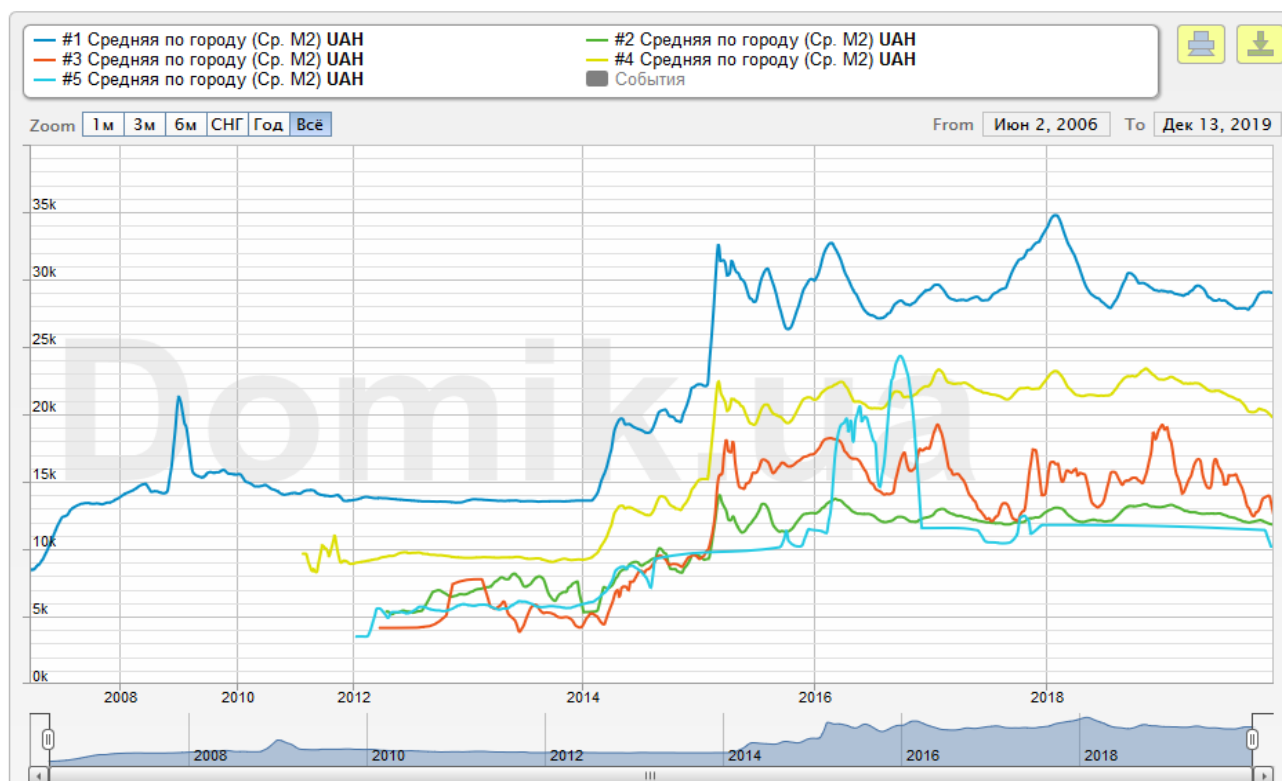


Рис. 1. Динаміка середнього зростання цін за квадратний метр

Джерело: [11]

Наведені дані підтверджують динаміку до зниження вартості житла (хоча й досить стриману, а саме на рівні 5% за 2018–2019 роки). Водночас, наприклад, купивши однокімнатну квартиру в Києві за \$35–40 тисяч, ви можете здавати її, отримуючи 7000–9000 гривень на місяць. Орієнтовна прибутковість такої інвестиції складе 8–9% річних [12]. За іншими даними середня рентабельність такої операції на рік становить 8–9%. Хоча в деяких випадках за правильної роботи з об'єктом переважно комерційної нерухомості можна отримувати й 10–12%.

Одним з напрямів інвестування, для якого характерна наявність спекулятивного ризику, є купівля-продаж цінних паперів. За даними АТ «Українська біржа» (рис. 2) дохідність цінних паперів протягом 2019 року має тенденцію до зниження.

Неефективність інвестування в інструменти фондового ринку підтверджується динамікою індексу UX, стійка тенденція якого до зниження спостерігається протягом усього 2019 року (рис. 3). Аналіз ризику, пов'язаного з інвестуванням в українські акції, за показником стандартного відхилення (δ) показав, що у 2019 році $\delta = 0,76\%$. При цьому за вхідні дані бралися щоденні показники індексу UX та його щоденна дохідність.

Одним з перспективних напрямів інвестування є придбання облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП), тобто державних цінних паперів,

що розміщуються на внутрішньому фондовому ринку. ОВДП підтверджують зобов'язання України щодо відшкодування пред'явникам цих облігацій їх номінальної вартості з виплатою доходу відповідно до умов розміщення облігацій [15]. Однак вкладення в ОВДП супроводжуються додатковими витратами. Доведеться відкрити поточний рахунок в банку (близько 100 гривень), відкрити рахунок у цінних паперах у зберігача цінних паперів (близько 400 гривень), заплатити брокеру комісію під час купівлі ОВДП (близько 500 гривень), оскільки фізична особа не може безпосередньо купувати ОВДП, заплатити за заведення цінних паперів на рахунок (близько 200 гривень), а також платити щомісячну комісію за їх зберігання (близько 100 гривень). Щоб вони були вигідними, ці інвестиції мають бути великими. Зазвичай в них вкладають від 1 мільйона гривень. З невеликими сумами тут робити нічого, адже додаткові витрати зможуть «з'їсти» весь дохід [12].

Важливим питанням, яке цікавить інвестора, є дохідність ОВДП. За даними Національного банку України у 2019 році дохідність ОВДП знижувалась (рис. 4). При цьому для гривневих ОВДП вона залишалась значно вищою, ніж для валютних.

Експерти зазначають, що розміщення тимчасово вільних коштів місцевих бюджетів в державні облігації є одним з інструментів залучення

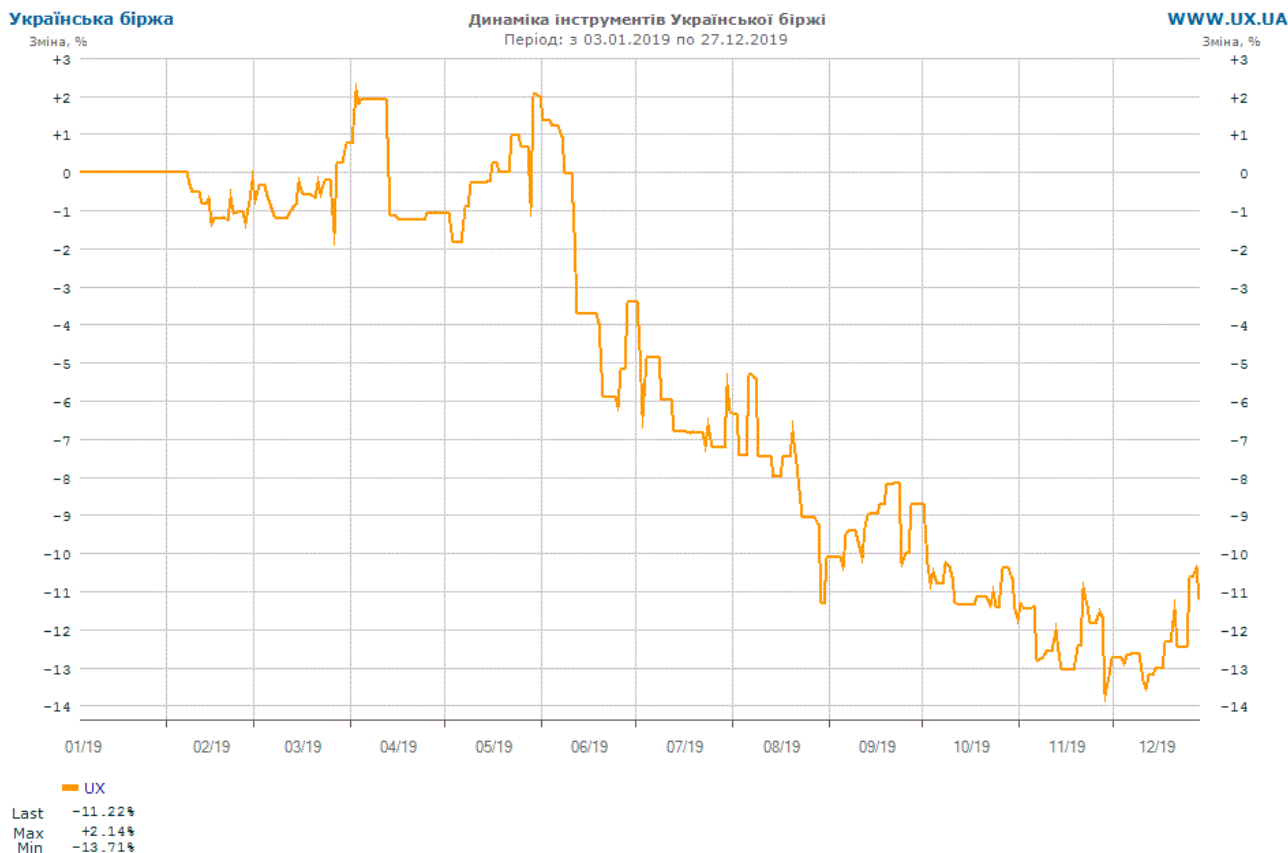


Рис. 2. Динаміка дохідності інструментів «Української біржі» з 1 січня 2019 року по 28 грудня 2019 року

Джерело: [13]

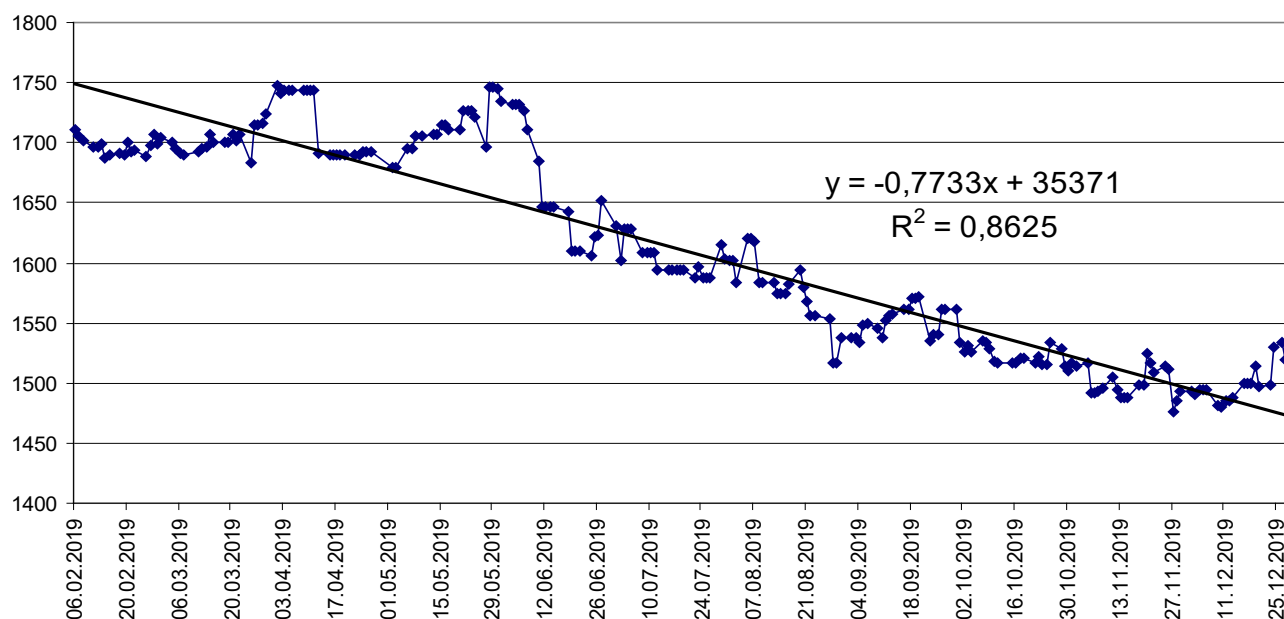


Рис. 3. Динаміка індексу українських акцій UX з 1 січня 2019 року по 28 грудня 2019 року

Джерело: [14]

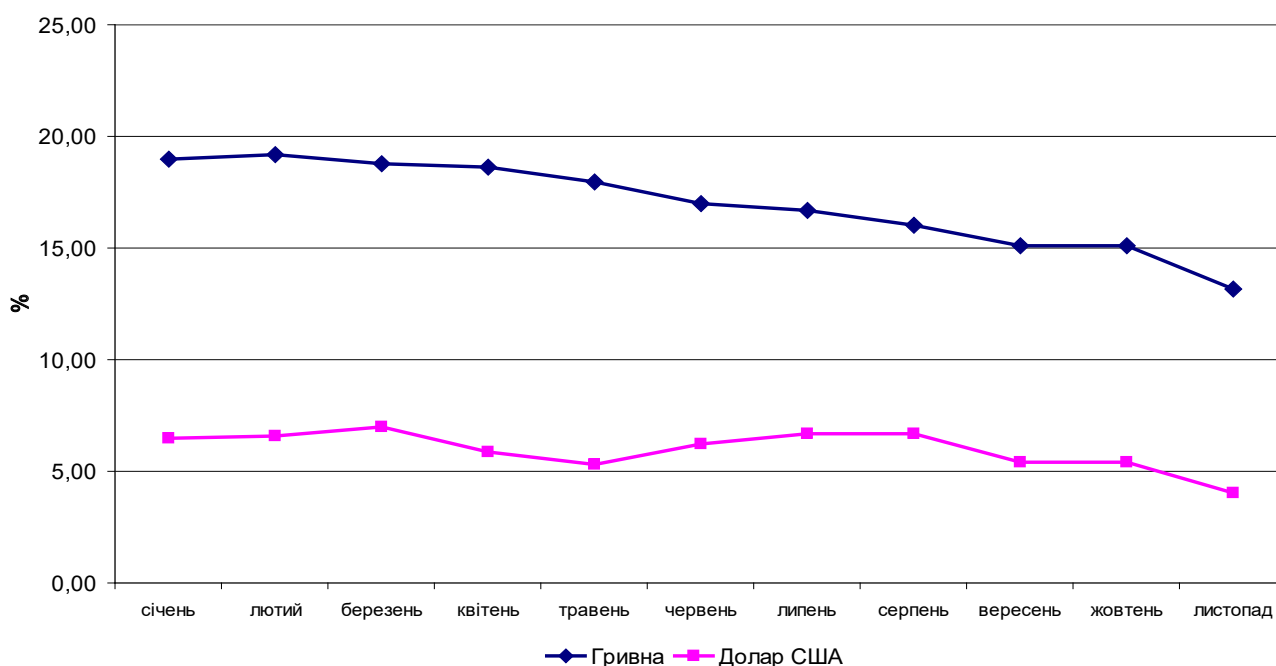


Рис. 4. Дохідність облігацій внутрішньої державної позики

Джерело: [16]

додаткових надходжень до місцевих бюджетів (у вигляді отримання процентних доходів). Шляхом придбання ОВДП місцеві бюджети беруть участь у процесі управління державною борговою політикою. Водночас слід враховувати той аспект, що розміщення коштів місцевих бюджетів у державних облігаціях є досить новим видом операцій, що на початку потребуватиме більшої уваги й зусиль для проведення всіх необхідних процедур [17].

Ще одним популярним напрямом інвестування є купівля-продаж дорогоцінних металів. В Україні ринок дорогоцінних металів, крім банківських металів, регулює Міністерство фінансів та НБУ. За нормативами НБУ банки не мають права працювати з дорогоцінними металами. Щодо інвестиційної привабливості самого металу, то сьогодні тройська унція золота коштує близько \$1500, а за останній рік її вартість була досить волатильною (рис. 5).

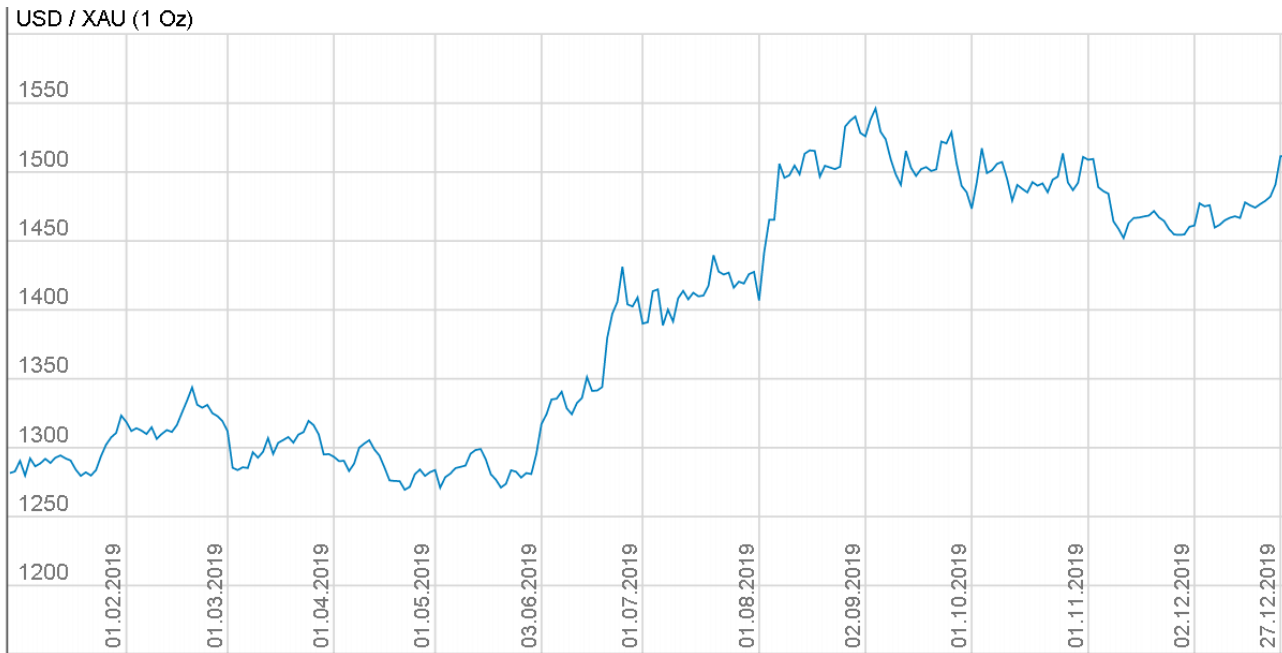


Рис. 5. Динаміка вартості золота (дол. США)

Джерело: [18]

Стимує інвесторів на ринку дорогоцінних металів значний спред між ціною покупки та ціною продажу золотих злитків, що перевищує 15%. Таким чином, враховуючи тенденцію зміни вартості золота в останній рік, бачимо, що воно є досить привабливим інструментом для інвестора, хоча й досить ризиковим.

Аналізуючи питання, пов'язані з інвестуванням в ці та інші активи, експерти та фінансові аналітики провели їх ранжування за ступенем ризику, де було враховано ймовірності втрати інвестицій з різних причин, надійність фінансових установ, волатильність фінансових ринків тощо. Цей рейтинг наведено в табл. 1. Середній бал з оцінок фінансових аналітиків становить від 1 до 10, де 1 – безризиковий актив, 10 – актив з найбільшим ризиком.

Таким чином, абсолютно закономірно, що найменш ризикованими є інвестиції на ринку ОВДП та банківських депозитів, адже вони надають стабільну дохідність, тобто не мають спекулятивного ризику, на відміну від інших інвестиційних активів.

Висновки з проведеного дослідження. Сьогодні для потенційного інвестора існує достатня кількість інвестиційних інструментів та інститутів, за допомогою яких можна вміло розпоряджатися своїм капіталом, зберігаючи та примножуючи його. Кожен потенційний інвестор може вибрати інвестиційний актив за критеріями дохідності та ризику, до яких можуть належати як традиційні, так й альтернативні напрями інвестування (від банківських депозитів до інтернет-стартапів). Сьогодні найменш ризикованим є інвестування у державні цінні папери, а саме ОВДП, які ще й мають привабливі показники дохідності.

Таблиця 1

Ранжування активів за ступенем ризиковості

Актив	Ризиковість
ОВДП, гривня	1,6
ОВДП, долар	1,6
Кеш, долар	2,0
Депозит, долар	2,4
Депозит, гривня	2,4
Золото	3,7
Житлова нерухомість	4,8
Комерційна нерухомість	5,0
Інститути спільного інвестування, інвестиційні фонди	5,5
Корпоративні облігації	6,0
Акції іноземних компаній	6,5
Торгівля на Forex	7,5
Криптовалюта	10,0

Джерело: [19]

Перспективою подальших досліджень є розроблення науково-методичних підходів до визначення оптимальних пропорцій інвестування з урахуванням дохідності, ризиковості активів та намірів інвесторів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коротко про інвестування, інтелектуальну власність та зовнішньоекономічну діяльність. *Правова допомога*. URL: <https://pravdop.com/ua/publications/kommentarii-zakonodatelstva/korotko-ob-investirovanii-intellektualnoy-sobstvennosti-i-vneshneekonomicheskoy-deyatelnosti> (дата звернення: 18.12.2019).

2. Куди вкласти гроші в Україні і як заробити із розумом? *Znaj.ua*. URL: <https://znaj.ua/society/266126-kudi-vklasti-groshi-v-ukrajini-i-yak-zarobiti-iz-rozumom> (дата звернення: 18.12.2019).

3. Markowitz H. Portfolio selection. *The Journal of Finance*. 1952. Vol. 7. No. 1. P. 77–91.

4. Sharpe W. Portfolio theory and capital markets. N.-Y. : McGraw-Hill, 1970. 316 с.

5. Внукова Н. Збалансований підхід інвестора до вибору об'єкта житлової нерухомості. *Економіка розвитку*. 2017. № 1. С. 24–31.

6. Кльоба Л. Сутність, структура та елементи інвестиційного ринку України. *Агросвіт*. 2016. № 12. С. 12–17.

7. Наumenko Е. Економічна сутність інвестиційних активів, їх класифікація і значення. *Галицький економічний вісник*. 2014. № 4. С. 26–30.

8. Ткаченко О. Диверсифікація інвестиційного портфеля приватного інвестора як спосіб зниження його ризикованості. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2019. № 3(214). С. 40–47.

9. Економічна енциклопедія : у 3 т. Т. 2 / редкол.: С. Мочерний (відп. ред.). Київ : видавничий центр «Академія», 2000. 864 с.

10. Інвестиції в нерухомість. Який варіант найприбутковіший. *Мінфін*. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2018/03/16/32804046> (дата звернення: 21.12.2019).

11. Статистика та динаміка цін на нерухомість. *Domik.ua*. URL: <http://domik.ua/nedvizhimost/dinamika-cen.html> (дата звернення: 22.12.2019).

12. Куди вкладати гроші: все, що потрібно знати приватному інвестору. *Finance.ua*. URL: <https://finance.ua/ua/saving/kuda-vkladyvat-dengi> (дата звернення: 23.12.2019).

13. Графік динаміки інструментів Української біржі. АТ «Українська біржа». URL: <http://www.ux.ua/ua/graph/dynamics> (дата звернення: 18.12.2019).

14. Індекс українських акцій (індекс UX). АТ «Українська біржа». URL: <http://www.ux.ua/ua/index/ux> (дата звернення: 18.12.2019).

15. Розміщення ОВДП на первинному ринку. *Мінфін*. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/bonds/offering> (дата звернення: 21.12.2019).

16. Ринок облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП). *Національний банк України*. URL: <https://bank.gov.ua/markets/ovdp> (дата звернення: 23.12.2019).

17. Альтернатива депозитам: як громадам ефективно використати тимчасово вільні кошти місцевих бюджетів. *Децентралізація дає можливості*. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/10751> (дата звернення: 24.12.2019).

18. Значення курсу USD – Gold. *Мінфін*. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/exchange/london/gold/usd> (дата звернення: 24.12.2019).

19. Кудивкласти гроші в Україні з прибутком. *Мінфін*. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2019/04/12/37302129> (дата звернення: 24.12.2019).

REFERENCES:

1. Pravova dopomogha (2019) *Korotko pro investuvannja, intelektualnu vlasnistj ta zovnishnjoekonomichnu dijaljnistj* [Briefly about investment, intellectual property and international economic activity]. Available

at: <https://pravdop.com.ua/publications/komentararii-zakonodatelstva/korotko-ob-investirovanii-intellektualnoy-sobstvennosti-i-vneshneekonomicheskoy-deyatelnosti> (accessed 18 December 2019).

2. Znaj.ua (2019) *Kudy vkladyt ghroshi v Ukrajinu i jak zarobyty iz rozumom?* [Where shall one invest money in Ukraine and how can one live on his wits?]. Available at: <https://znaj.ua/society/266126-kudi-vklasti-groshi-v-ukrajini-i-yak-zarobiti-iz-rozumom> (accessed 18 December 2019).

3. Markowitz H. (1952) Portfolio selection. *The Journal of Finance*, vol. 7, no. 1, pp. 77–91.

4. Sharpe W. (1970) *Portfolio theory and capital markets*. New York : McGraw-Hill.

5. Vnukova N. (2017) Zbalansovanyj pidkhyd investora do vyboru ob'jekta zhytlovoji nerukhomosti [The balanced investor's approach to the choice of the residential real estate object]. *Ekonomika rozvytku*, no. 1, pp. 24–31.

6. Kljoba L. (2016) Sutnistj, struktura ta elementy investycijnogho rynku Ukrajinu [The essence, structure and elements of the investment market of Ukraine]. *Aghrosvit*, no. 12, pp. 12–17.

7. Naumenko E. (2014) Ekonomichna sutnistj investycijnokh aktyviv, jikh klasyfikacija i znachennja [The economic essence of investment assets? Their classification and meaning]. *Ghalyckyj ekonomichnyj visnyk*, no. 4, pp. 26–30.

8. Tkachenko O. (2019) Dyversyfikacija investycijnogho portfеля pryvatnogho investora jak sposib znyzhennja jogho ryzykovanosti [Diversification of a private investor's investment portfolio as the method to reduce the risk]. *Formuvannja rynkovykh vidnosyn v Ukrajinu*, no. 3(214), pp. 40–47.

9. Mochernyj S. (ed.) (2000) *Ekonomichna encyklopedija* [Economic encyclopedia], vol. 2. Kyiv : Akademiya.

10. Minfin (2019) *Investyciji v nerukhomistj. Jakyj variant najprybutkovishyj* [Investments in the real estate. Which variant is the most lucrative?]. Available at: <https://minfin.com.ua/ua/2018/03/16/32804046> (accessed 21 December 2019).

11. Domik.ua (2019) *Statystyka ta dynamika cin na nerukhomistj* [Statistics and dynamics of real estate prices]. Available at: <http://domik.ua/nedvizhimost/dinamika-cen.html> (accessed 22 December 2019).

12. Finance.ua (2019) *Kudy vkladyt ghroshi: vse, shho potrebnno znaty pryvatnomu investoru* [Where shall one invest money: everything a private investor should know]. Available at: <https://finance.ua/ua/saving/kuda-vkladyvat-dengi> (accessed 23 December 2019).

13. AT Ukrajinsjka birzha (2019) *Ghrafik dynamiky instrumentiv Ukrajinsjkoji birzhi* [Chart of dynamics of the Ukrainian stock exchange instruments]. Available at: <http://www.ux.ua/ua/graph/dynamics> (accessed 18 December 2019).

14. AT Ukrajinsjka birzha (2019) *Indeks ukrajinsjkykh akcij (indeks UX)* [Index of the Ukrainian shares]. Available at: <http://www.ux.ua/ua/index/ux> (accessed 18 December 2019).

15. Minfin (2019) *Rozmishhennja OVDП na pervynnomu rynku* [Placement of OVDП at the primary market]. Available at: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/bonds/offering> (accessed 21 December 2019).

16. Nacionalnyj bank Ukrainy (2019) *Rynok oblyhacij vnutrishnjoj derzhavnoj pozyky (OVDP)* [The market of domestic government loan bonds (OVDP)]. Available at: <https://bank.gov.ua/markets/ovdp> (accessed 23 December 2019).

17. Decentralizacija daje mozhlyvosti (2019) *Aljternatyva depozytam: jak ghromadam efektyvno vykorystaty tymchasovo viljni koshty miscevykh bjudzhetiv* [The alternative to deposits: how communities can]. Available at:

<https://decentralization.gov.ua/news/10751> (accessed 24 December 2019).

18. Minfin (2019) *Znachennja kursu USD – Gold* [The meaning of the USD rate – Gold]. Available at: <https://index.minfin.com.ua/ua/exchange/london/gold/usd> (accessed 24 December 2019).

19. Minfin (2019) *Kudy vklasty ghroshi v Ukraini z prybutkom* [Whetre shall one invest money profitably in Ukraine]. Available at: <https://minfin.com.ua/ua/2019/04/12/37302129> (accessed 24 December 2019).

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

METHODOICAL ASPECTS OF ANALYSIS OF THE FINANCIAL STATE OF THE ENTERPRISE

У статті розкрито сутність фінансового стану підприємства, мету й завдання його аналізу в сучасних умовах, визначено показники фінансового стану підприємств, запропоновано методичний підхід до аналізу фінансового стану підприємства на основі нормативу динаміки показників. У практиці господарювання часто неможливо зробити обґрунтовані висновки, коли перевиконано план по одних показниках, а по інших має місце його недовиконання чи зниження результатів порівняно з базовим періодом, тобто важко сказати, краще чи гірше стали управляти менеджери фінансово-економічної діяльності загалом, якщо одні показники його діяльності зросли, а інші зменшилися. Щоб вирішити вказане протиріччя, можна використати метод нормативної системи значень показників, який передбачає формування еталонної динаміки фінансового стану підприємства. Кращому динамічному стану фінансових показників підприємства відповідає нормативний або еталонний порядок мір їх руху. Розрахувавши фактичні темпи росту вибраних показників і замінивши отримані величини рангами, отримуємо реальну динаміку, яку можна порівняти з еталонною. Відхилення фактичної динаміки від еталонної, виражене через коефіцієнт кореляції цих двох рядів, буде інтегральною оцінкою цієї реальної динаміки.

Ключові слова: підприємство, аналіз, баланс, фінансова звітність, фінансовий стан, методичний підхід, норматив динаміки.

В статье раскрыты сущность финансового состояния предприятия, цель и задания его

анализа в современных условиях, определены показатели финансового состояния предприятия, предложен методический подход к анализу финансового состояния предприятия на основе норматива динамики показателей. В практике хозяйствования часто невозможно сделать обоснованные выводы, когда перевыполнен план по одним показателям, а по другим имеет место его невыполнение или снижение результатов по сравнению с базовым периодом, то есть трудно сказать, лучше или хуже стали управлять менеджеры финансово-экономической деятельностью в целом, если одни показатели его деятельности выросли, а другие уменьшились. Чтобы решить указанное противоречие, можно использовать метод нормативной системы значений показателей, который предусматривает формирование эталонной динамики финансового состояния предприятия. Лучшему динамическому состоянию финансовых показателей предприятия соответствует нормативный или эталонный порядок мер их движения. Рассчитав фактические темпы роста избранных показателей и заменив полученные величины рангами, получаем реальную динамику, которую можно сравнить с эталонной. Отклонение фактической динамики от эталонной, выраженное через коэффициент корреляции этих двух рядов, будет интегральной оценкой этой реальной динамики.

Ключевые слова: предприятие, анализ, баланс, финансовая отчетность, финансовое состояние, методический подход, норматив динамики.

УДК 658.1:005.52:005.311.1

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.48-72>

Бугай В.З.

к.е.н., професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Запорізького національного університету

Ройбул К.П.

студентка Запорізького національного університету

Bugai Volodymyr

Zaporizhzhia National University

Roibul Katerina

Zaporizhzhia National University

The article reveals the essence of the company's financial condition, the purpose and objectives of its analysis in the current conditions, defined the financial condition of enterprises, proposed a methodical approach to analyze the financial condition of the company on based on the performance dynamics standard. In business practice, it is often impossible to draw sound conclusions when a plan is over fulfilled for one indicator, and for others it is under fulfilled or a decrease in results compared to the base period. That is, it is difficult to say whether financial and economic activity managers as a whole began to manage better or worse, if some indicators of its activity grew, while others decreased. To solve this contradiction, you can use the method of the normative system of indicator values, which provides for the formation of the reference dynamics of the financial condition of the enterprise. The best dynamic state of financial indicators of the enterprise corresponds to the regulatory or reference order of measures for their movement. After calculating the actual growth rate of the selected indicators and replacing the obtained values with ranks, you can get real dynamics and compare it with the reference. The deviation of the actual dynamics from the reference, expressed through the correlation coefficient of these two series, will be an integral assessment of this very real dynamics. The desire to ensure the sustainable development of industrial enterprises in a dynamic market environment makes it urgent to develop a methodology for analyzing the financial situation to prevent negative processes in their activities. Traditional approaches to analyzing the financial position of an entity have a significant drawback related to the limitations of financial reporting is the static nature of information on the conditions and results of their financial and economic activities. The relevance of theoretical and applied research in the field of research is caused by insufficient study of the origins of the crisis and very general considerations about systematic and methodological approaches to the development and analysis of the financial state of the enterprise. Often proclaimed by researchers, the systematic and comprehensive study of economic processes does not find a real embodiment in the author's approaches, which is why they are mostly theoretical enterprises.

Key words: enterprise, analysis, balance sheet, financial reporting, financial condition, methodical campaigning, norm dynamics.

Постановка проблеми. В умовах становлення ринкової економіки в країні, швидких технологічних змін підприємства все ще залишаються вразливими до нестабільного зовнішнього середовища й схильними до системної кризи.

Високий динамізм перехідних процесів закономірно концентрує увагу фахівців на чинниках, що формують фінансові можливості підприємств і забезпечують їх відновлення й підтримку. Проте діагностика фінансового стану підприємств

у сучасних умовах господарювання перебуває у стадії осмислення та формування відповідного інструментарію.

Викликане потребами сучасної економічної науки й практики дослідження динаміки діяльності підприємств останніми роками стало предметом пильної уваги учених, аналітиків, менеджерів підприємств. Функціонування підприємства в мінливому ринковому середовищі не може бути успішним у довготривалій перспективі, якщо воно

втратить стійкість своєї поведінки й вичерпає резерви економічного розвитку.

Водночас звернення до проблем фінансових можливостей функціонування й розвитку вітчизняних підприємств диктується нагальними завданнями аналізу та подолання кризових процесів на них. Так, за січень-червень 2019 року 27,8% промислових підприємств були збитковими, а загальна сума їх збитку склала понад 43 млрд. грн. [1].

У зв'язку з цим обговорення системно-методологічних аспектів аналізу фінансового стану промислових підприємств дасть змогу не лише заповнити пропуск у методології антикризового управління, але й запропонувати прикладні засоби попередження несприятливих дій ринкового середовища на діяльність підприємства та уникнення його банкрутства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми аналізу фінансового стану підприємств досліджували такі зарубіжні вчені, як А. Гропелі, Б. Коласс, Е. Нікбахт, Е. Хелфферт, Є. Брігхем, В.В. Ковальов, М.Н. Крейніна, Е.А. Маркар'ян, Д.С. Молякова, В.П. Привалова, В.М. Родіонова, Н.О. Русак, В.А. Русак, Г.В. Савицька, А.Д. Шеремет, а також такі вітчизняні науковці, як М.Д. Білик, О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник, Л.А. Лахтіонова, О.Г. Мендрул, О.В. Павловська, М.О. Кизим, В.О. Мец, В.В. Сопко, В.М. Суторміна, О.О. Терещенко, М.Г. Чумаченко. Незважаючи на ґрунтовні дослідження науковців стосовно проблеми, яка вивчається, поки що не достатньо вирішеними залишаються питання стосовно системи показників, які необхідно використовувати в практиці фінансового аналізу й управління фінансами підприємств. Більшість дослідників, аналізуючи фінансовий стан підприємств, не враховує те, що інформація, подана у фінансовій звітності, є статичною, що часто приводить до викривлення вихідних даних та неможливості отримання об'єктивних висновків за результатами аналізу. У зв'язку з цим виникає доцільність проведення досліджень стосовно проблеми, яка вивчається, з врахуванням динамічності умов господарювання.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження методичних підходів до проведення аналізу фінансового стану суб'єктів господарювання і надання пропозицій щодо їх удосконалення на основі нормативу динаміки руху показників, визначення показників фінансового стану на прикладі підприємства ПАТ «Мотор Січ» (дані фінансової звітності підприємства ПАТ «Мотор Січ» за 2-й і 3-й квартали 2019 року представлені в табл. 2), пропозиція методичного підходу до аналізу фінансового стану підприємства на основі нормативу динаміки показників.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Успішність роботи будь-якого підприємства залежить від своєчасного та повного забезпечення

фінансовими ресурсами, здатності менеджменту використовувати їх більш ефективно, ніж конкуренти, отримання такого обсягу чистого прибутку, який був би достатнім для виконання своїх зобов'язань перед державою, бізнес-партнерами, власниками й працівниками, тобто фінансовий стан підприємства – це одна з найважливіших характеристик його господарювання, і його аналізу повинна приділятися належна увага. Більшість дослідників під фінансовим станом підприємства розуміє рівень його забезпеченості відповідним обсягом фінансових ресурсів, необхідних для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного здійснення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями.

Зазначимо, що на фінансовий стан підприємства впливає результативність фінансово-господарської діяльності. Фінансова діяльність підприємства повинна бути спрямована на забезпечення своєчасного й повного фінансування операційної та інвестиційної діяльності, дотримання менеджментом розрахункової та платіжної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, формування оптимального співвідношення ризику й доходу задля забезпечення ефективного функціонування підприємства. Господарська діяльність повинна забезпечити виконання планів виробництва й реалізації продукції, утримання частки ринку й підтримання її конкурентоспроможності на достатньому рівні.

У сучасній економічній літературі фінансовий стан підприємства тлумачиться з різних позицій, при цьому відсутній єдиний методологічний підхід до його визначення, що ускладнює побудову універсальних методик аналізу.

Серед економістів немає єдиної точки зору щодо визначення поняття «фінансовий стан підприємства» (табл. 1).

Дані табл. 1 свідчать про те, що сутність фінансового стану підприємства дослідники трактують переважно з одного боку, а саме як спроможність фінансувати свою діяльність. Ми підтримуємо думку авторів М.П. Денисенка і О.В. Зазимко [2] про те, що поняття «фінансовий стан підприємства» є значно ширшим, адже визначає формування такого потенціалу, який забезпечує конкурентоспроможність підприємства; на основі ділового співробітництва реалізує економічні інтереси самого підприємства та його бізнес-партнерів.

Дослідження свідчать про те, що більшість показників, що впливають на формування фінансового стану, тісно взаємопов'язані. При цьому для оцінювання рівня фінансового стану підприємства в практиці господарювання широко використовується фінансова звітність.

Зазначимо, що деталізація методики аналізу фінансового стану залежить від поставлених цілей. Частіше за все її доцільно організувати у вигляді такої структури:

Таблиця 1

Визначення сутності поняття «фінансовий стан підприємства» у науковій літературі

Автор, джерело	Зміст поняття
М.П. Денисенко, О.В. Зазимко [2]	Найважливіша характеристика економічної діяльності підприємства, оскільки визначає конкурентоспроможність підприємства, його потенціал у діловому співробітництві, оцінює ступінь гарантованості економічних інтересів самого підприємства та його партнерів з фінансових та інших відносин.
С.С. Черниш [3]	Комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення й використання фінансових ресурсів.
Е.А. Маркар'ян, Г.П. Герасименко [4]	Сукупність показників, що відбивають спроможність підприємства погасити свої боргові зобов'язання.
Н.А. Русак, В.А. Русак [5]	Спроможність фінансувати свою діяльність.
В.І. Терехін, С.В. Моїсєєв, Д.В. Терехін, С.Н. Циганков [6]	Реальні та потенційні фінансові можливості фірми як партнера по бізнесу, об'єкта інвестування капіталу, платника податків.
Ю.М. Аверіна [7]	Сутнісна характеристика діяльності підприємства у певний період, що визначає реальну чи потенційну можливість підприємства забезпечувати достатній рівень фінансування фінансово-господарської діяльності та здатність ефективно здійснювати її в майбутньому.
Г.В. Савицька [8]	Економічна категорія, що відбиває фінансові відносини суб'єкта ринку та його спроможність фінансувати свою діяльність за станом на певну дату.

1) експрес-аналіз фінансово-господарської діяльності;

2) поглиблений аналіз фінансово-господарської діяльності.

Метою експрес-аналізу є оперативне оцінювання фінансових можливостей і динаміки розвитку підприємства. Метою поглибленого аналізу є детальна характеристика майнового й фінансового стану підприємства, результатів його діяльності у звітному періоді, а також можливостей розвитку на перспективу.

Під час аналізу тенденцій основних показників необхідно брати до уваги вплив окремих чинників, що викривляють їх реальний стан, а саме [9]:

1) баланс фіксує значення показників на звітну дату, тобто в статичі;

2) баланс відповідає на питання, чим є підприємство на даний момент, але не відповідає на питання, в результаті чого склався такий стан;

3) баланс, що розглядається ізольовано, не забезпечує часового порівняння;

4) інтерпретація балансових показників можлива тільки з використанням даних про оборотність активів;

5) баланс не відбиває адекватно стан засобів підприємства протягом звітного періоду, тому що є зведенням моментних даних на кінець звітного періоду;

6) баланс не враховує чинники нефінансового характеру;

7) у балансі недостатньо повно відображено прибуток, який є основою розвитку підприємства;

8) баланс відображає облікову, а не вартісну оцінку підприємства.

У навчальній та науковій літературі здебільшого пропонується така система показників аналізу фінансового стану діяльності підприємства (рис. 1).



Рис. 1. Система показників аналізу фінансового стану діяльності підприємства

Досліджуючи методи аналізу фінансового стану підприємства за даними фінансової звітності, спостерігаємо певну однотайність науковців в опрацюванні цього питання у фахових джерелах. Зокрема, у роботах В.О. Мец [10], Ю.С. Цал-Цалка [11], О.Я. Базилінської [12], В.В. Ковальова [9], А.Д. Шеремета [13] до переліку методів аналізу фінансової звітності віднесено методи горизонтального аналізу, вертикального аналізу й коефіцієнтного аналізу. Слід зазначити, що окремі вчені [12; 13], крім наведених методів, виокремлюють трендовий аналіз як порівняння кожної позиції звітності з аналогічними показниками попередніх періодів і визначення тренду, тобто основної тенденції динаміки показника, що дає змогу розрахувати можливі їх значення у майбутньому й слугує інформаційною основою розроблення прогнозів, але наведене визначення трендового аналізу відповідає визначенню горизонтального аналізу, у процесі якого встановлюються абсолютні та відносні зміни за різними статтями форм фінансової звітності за визначені періоди, тому виокремлювати трендовий аналіз не завжди доцільно.

Також дискусійною варто визнати можливість широкого застосування факторного аналізу задля оцінювання фінансового стану, який традиційно застосовується для визначення причин змін абсолютних і відносних показників, а також для розрахунку впливу кількісних та якісних факторів на зміну аналізованого показника. На обережності щодо застосування методу факторного аналізу наголошено академіком М.Г. Чумаченком, який зазначає, що традиційний підхід до економічного аналізу показників діяльності підприємства, а саме максимальне поглиблення розрахунків впливу факторів і резервів ефективності, не враховує того, якою мірою ці здебільшого громіздкі розрахунки вплинули на зростання ефективності виробництва [14].

Отже, для аналізу й діагностики фінансового стану підприємств економісти пропонують систему показників. Проте у практиці господарювання часто неможливо зробити обґрунтовані висновки, коли перевиконано план по одних показниках, а по інших має місце його недовиконання чи зниження результатів порівняно з базовим періодом, тобто важко сказати, краще чи гірше стали управляти менеджери фінансово-економічною діяльністю загалом, якщо одні показники його діяльності зросли, а інші зменшилися. Наприклад, якщо в аналізованому періоді рентабельність оборотних коштів зросла на 8%, а ліквідність знизилася на 10%, то як слід оцінювати його динаміку загалом?

Щоб вирішити вказане протиріччя, можна використати метод нормативної системи значень показників, який передбачає формування еталонної динаміки фінансового стану підприємства.

За своїм змістом економічні показники є результатом прийнятих раніше управлінських рішень.

Оцінка показників, отже, якості управлінських рішень фінансових менеджерів відображається в динаміці таких показників, тобто як ознаку упорядочення показників можна використати міру їх динаміки, наприклад темпи зростання.

Управлінські дії, спрямовані на аналіз, діагностику та вдосконалення формування фінансового стану, можуть бути описані за допомогою формулювання відповідних цільових установок, які можуть бути виражені на основі впорядкування двох чи більше показників, що характеризують ефективність прийнятих раніше управлінських рішень менеджерами підприємства, а мета полягає у підтриманні такого порядку.

Кращому динамічному стану фінансових показників підприємства відповідає нормативний або еталонний порядок мір їх руху. Наприклад, якщо вибрана система має вісім показників, то тому з них, який повинен мати найвищий темп росту, присвоюється ранг 1, тому, який повинен мати найнижчий темп росту, присвоюється ранг 8.

Розрахувавши фактичні темпи росту вибраних показників і замінивши отримані величини рангами за тим же правилом, отримуємо реальну динаміку, яку можемо порівняти з еталонною. Відхилення фактичної динаміки від еталонної, виражене через коефіцієнт кореляції цих двох рядів, буде інтегральною оцінкою цієї реальної динаміки.

При цьому інформаційною базою розрахунку показників є офіційна фінансова звітність підприємства за два, три чи більше періодів. Наприклад, якщо підвищення рентабельності власного капіталу розглядається як позитивне явище, то в еталонному порядку чистий прибуток повинен мати більш високий ранг, ніж власний капітал. З використанням такого підходу можна запропонувати таку систему нормативних темпів зростання (Т) абсолютних показників:

$$T_{\text{чп}} > T_{\text{до}} > T_{\text{чд}} > T_{\text{оа}} > T_{\text{на}} > T_{\text{пк}} > T_{\text{кз}} > T_{\text{дз}} > T_{\text{ддз}}, \quad (1)$$

де $T_{\text{чп}}$ – чистий прибуток; $T_{\text{до}}$ – прибуток до оподаткування; $T_{\text{чд}}$ – чистий дохід; $T_{\text{оа}}$ – оборотні активи; $T_{\text{на}}$ – необоротні активи; $T_{\text{пк}}$ – середня величина позикових засобів; $T_{\text{кз}}$ – середня кредиторська заборгованість товарного характеру; $T_{\text{дз}}$ – середня дебіторська заборгованість товарного характеру; $T_{\text{ддз}}$ – середня довгострокова дебіторська заборгованість.

Такий еталонний порядок показників може слугувати точкою відліку під час оцінювання фактичної динаміки аналізованих показників, тобто моделлю динаміки діагностики й формування фінансового стану підприємства.

Дані фінансової звітності підприємства ПАТ «Мотор Січ» за 2-й і 3-й квартали 2019 року представлені в табл. 2.

Таблиця 2

Дані з фінансової звітності підприємства ПАТ «Мотор Січ», млн. грн.

Показник	2 квартал 2019 року	3 квартал 2019 року	I _{3/2}	Фактичні ранги	Еталонні ранги
Чистий прибуток	(426)	(525)	0,811	9	1
Прибуток до оподаткування	(367)	(406)	0,904	8	2
Чистий дохід	4 102	6 437	1,569	1	3
Оборотні активи	20 904	20 755	0,993	4	4
Необоротні активи	8 425	8 370	0,994	3	5
Середня величина позикових засобів	932	882	0,946	7	6
Середня кредиторська заборгованість товарного характеру	3 410	3 262	0,957	6	7
Середня дебіторська заборгованість товарного характеру	1 939	2 071	1,068	2	8
Середня довгострокова дебіторська заборгованість	194	187	0,964	5	9

Джерело: розраховано за [15]

Для визначення тісноти зв'язку між фактичним та еталонним розміщенням досліджуваних показників використаємо коефіцієнт Спірмена, який розраховується за формулою [16]:

$$P = 1 - \frac{6 \sum d_i^2}{N(N^2 - 1)}, \quad (2)$$

де P – коефіцієнт кореляції рангів; d_i^2 – квадрати різниці фактичних та еталонних рангів; N – число пар рангів.

Коефіцієнт кореляції між рядами рангів дорівнює $-0,35$, що свідчить про відсутність зв'язку між фактичним та еталонним упорядкуванням показників, що формують фінансовий стан підприємства. Отже, досліджуване підприємство нині має значні фінансові проблеми свого функціонування й відсутність економічних умов для розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. Прагнення забезпечити стійкий розвиток промислових підприємств у динамічному ринковому середовищі робить актуальним розроблення методології аналізу фінансового стану для попередження негативних процесів у їх діяльності.

Актуальність теоретичних і прикладних досліджень у цій сфері обумовлюється недостатнім вивченням витоків кризи й вельми загальними міркуваннями про системно-методологічні підходи до розроблення та проведення аналізу фінансового стану підприємства. Часто проголошували дослідники системність і комплексність дослідження економічних процесів не знаходять реального втілення в авторських підходах, унаслідок чого вони мають здебільшого теоретичний характер. Тим часом врахування цілісності діяльності підприємства є лише передумовою адекватного опису його функціонування, адже конструктивність дослідження визначається виявленням залежностей між рівнем і віддачою ресурсів та стабільністю роботи підприємства.

Традиційні підходи до аналізу фінансового стану підприємства мають суттєвий недолік, пов'язаний з обмеженнями фінансової звітності, а саме статичність інформації про умови й резуль-

тати їх фінансово-економічної діяльності. Використання запропонованого нами методичного підходу дає можливість оцінювати рівень фінансового стану підприємства в динаміці й має прикладне значення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/fin/chpr/chpr_ed/chpr_ed_u/chpr_ed_219_u.htm (дата звернення: 02.12.2019).
2. Денисенко М.П., Зазимко О.В. Основні аспекти оцінки фінансового стану підприємств. *Агро-світ*. 2015. № 10. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/18053/1/проблеми%20застосування%20методик%20аналізу%20фінансового.pdf> (дата звернення: 02.12.2019).
3. Черниш С.С. Проблеми застосування методик аналізу фінансового стану на вітчизняних підприємствах. *Інноваційна економіка*. 2012. № 5. С. 142–146.
4. Маркарян Э.А., Герасименко Г.П. Финансовый анализ. Москва : ПРИОР, 1997. 160 с.
5. Русак Н.А., Русак В.А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования : справочное пособие. Минск : Вышэйшая школа, 1997. 309 с.
6. Терехин В.И., Моисеев С.В., Терехин Д.В., Циганков С.Н. Финансовое управление фирмой. Москва : Экономика, 1998. 350 с.
7. Аверіна Ю.М. Аналіз та оцінка фінансового стану підприємства: шляхи покращення. *Modern problems and ways of their solution in science, transport, production and education*. 2012. URL: <http://www.com.ua/index.php/ru/conference/thecontent-of-conferences/archives-of-individual-conferences/December.2012> (дата звернення: 02.12.2019).
8. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навчальний посібник. 3-тє вид., випр. і доп. Київ : Знання, 2007. 668 с.
9. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. Москва : Финансы и статистика, 2002. 560 с.
10. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : навчальний посібник. Київ : Вища школа, 2003. 132 с.
11. Цал-Цалко Ю.С. Финансовый анализ : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 566 с.

12. Базілінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія і практика : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 328 с.

13. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методы финансового анализа деятельности коммерческих организаций. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : ИНФРА-М, 2013. 208 с.

14. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2003. 556 с.

15. Офіційний сайт ПАТ «Мотор Січ». URL: <http://www.motorsich.com/ukr> (дата звернення: 02.12.2019).

16. Общая теория статистики. Статистическая методология в изучении коммерческой деятельности : учебник / под ред. О.Э. Башиной, А.А. Спирина. 5-е изд., доп. и перераб. Москва : Финансы и статистика, 2003. 440 с.

REFERENCES:

1. Oficijnyj sajт Derzhavnoji sluzhby statystyky. [Official website of the State Statistics Service]. http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/in/chpr/chpr_ed/chpr_ed_u/chpr_ed_219_u.htm (accessed 02 December 2019).

2. Denysenko M.P., Zazymko O.V. (2012) Osnovni aspekty ocinky finansovogho stanu pidpryjemstv. aghrosvit [Basic aspects of the assessment of the financial mill of enterprises]. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/18053/1/проблеми%20застосування%20методик%20аналізу%20фінансового.pdf> (accessed 02 December 2019).

3. Chernysh S.S. (2012) Problemy zastosuvannya metodyk analizu finansovogho stanu na vitchyznjanykh pidpryjemstvakh [Problems of the methods of analysis of the financial mill on the basis of the] Innovatynna Ekonomika. No. 5, p. 142–146.

4. Markar'yan E.A., Gerasimenko G.P. (1997) Finansovyj analiz [Financial analysis]. Moscow : PRIOR.

5. Rusak N.A., Rusak V.A. (1997) Finansovyj analiz sub'ekta khozyaystvovaniya : spravochnoe posobie [Financial analysis of a business entity : reference manual]. Minsk : Graduate School.

6. Terekhin V.I., Moiseev S.V., Terekhin D.V., Tsiganov S.N. (1998) Finansovoe upravlenie firmoy [Financial

management of the firm]. Moscow : Economics.

7. Averina Ju.M. (2012) Analiz ta ocinka finansovogho stanu pidpryjemstva: shlyakhy pokrashhennja [Analyze and the assessment of the company's financial mill: hats are shortened]. Modern problems and ways of their solution in science, transport, production and education. URL: <http://www.com.ua/index.php/ru/conference/thecontent-of-conferences/arcives-of-individual-conferences/December.2012> (accessed 02 December 2019).

8. Savycjka Gh.V. (2007) Ekonomichnyj analiz dijalnosti pidpryjemstva [Economic analysis of business activities] : e.g. production. 3-rd type, example and additional. Kyiv : Znannya.

9. Kovalev V.V. (2002) Finansovyj analiz: metody i protsedury [Financial analysis: methods and procedures]. Moscow : Finance and Statistics.

10. Mec V.O. (2003) Ekonomichnyj analiz finansovykh rezul'tativ ta finansovogho stanu pidpryjemstva [Economical analysis of financial results and financial mill of the enterprise] : e.g., the beginning of the year. Kyiv : Vischa school.

11. Cal-Calko Ju.S. (2009) Finansovyj analiz [Financial analysis]. Kiiv : Center of educational literature, 566 p.

12. Bazilinsjka O.Ja. (2009) Finansovyj analiz: teoriya i praktyka [Financial analysis: theory and practice] : e.g. postal service. Kiiv : Center of Educational Literature.

13. Sheremet A.D., Neghashev E.V. (2013) Metody finansovogho analiza dejatel'nosti kommercheskykh orghanyzacyj [Methods of financial analysis of commercial organizations activity]. 2nd ed., rev. and additional. Moscow : INFRA-M.

14. Chumachenko M.Gh. (2003) Ekonomichnyj analiz [Economical analysis] : the first time. Kiiv : KNEU.

15. Oficijnyj sajт ПАТ "Мотор Січ" [The official website of the Motor Sich] ПАТ. URL: <http://www.motorsich.com/ukr> (accessed 02 December 2019).

16. Bashinaya O.E., Spirina A.A. (2003) Obshchaya teoriya statistiki: Statisticheskaya metodologiya v izuchenii kommercheskoy deyatel'nosti [General Theory of Statistics: Statistical Methodology in the Study of Commercial Activity]: 5th edition, additional and reworking. Moscow : Finance and Statistics.

BARTICHO-ORIENTOVANE UPRAVLINNYA FINANSAMI PIDPRIEMSTV VALUE ORIENTED FINANCIAL MANAGEMENT OF ENTERPRISES

У статті розкрито сутність вартісно-орієнтованого управління, встановлено, що воно спрямовано на врахування інтересів усіх суб'єктів, зацікавлених у діяльності підприємства, забезпечення його майбутнього розвитку, об'єднання зусиль менеджерів на всіх внутрішньо корпоративних рівнях управління задля досягнення позитивного результату. Доведено, що для прийняття обґрунтованих рішень із використанням вартісно-орієнтованого управління на підприємстві необхідно мати чітке уявлення про теоретичні засади вартісних концепцій. Висвітлено специфіку застосування на практиці концепції вартісно-орієнтованого управління (Value Based Management, VBM), що є управлінням розвитком підприємства, що проводиться шляхом моніторингу та оцінювання майбутньої вартості його активів з урахуванням попередніх надходжень коштів та інших економічних витрат. Зазначено, що необхідними умовами впровадження вартісно-орієнтованого управління є прозорість бізнесу й своєчасна діагностика проблемних процесів діяльності, що дає можливість адекватно та швидко реагувати на зміни як зовнішнього, так і внутрішнього середовища функціонування підприємства.

Ключові слова: вартісно-орієнтоване управління, вартість підприємства, вільний грошовий потік, додана економічна вартість, ринкова вартість.

В статье раскрыта сущность ценностно-ориентированного управления, установ-

лено, что оно направлено на учет интересов всех субъектов, заинтересованных в деятельности предприятия, обеспечении его будущего развития, объединение усилий менеджеров на всех внутрикорпоративных уровнях управления с целью достижения положительного результата. Доказано, что для принятия обоснованных решений с использованием ценностно-ориентированного управления на предприятии необходимо иметь четкое представление о теоретических основах стоимостных концепций. Освещена специфика применения на практике концепции ценностно-ориентированного управления (Value Based Management, VBM), которое является управлением развитием предприятия, которое проводится путем мониторинга и оценивания будущей стоимости его активов с учетом предыдущих поступлений средств и других экономических затрат. Указано, что необходимыми условиями внедрения ценностно-ориентированного управления являются прозрачность бизнеса и своевременная диагностика проблемных процессов деятельности, что позволяет адекватно и быстро реагировать на изменения как внешней, так и внутренней среды функционирования предприятия.

Ключевые слова: ценностно-ориентированное управление, стоимостью предприятия, свободный денежный поток, добавленная экономическая стоимость, рыночная стоимость.

УДК 338.2: 336.6

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.48-73>

Давиденко Н.М.

д.е.н., професор

Національний університет біоресурсів і природокористування України

Жовніренко О.В.

к.е.н.

Київський кооперативний інститут бізнесу і права

Davydenko Nadiia

National University of Life

and Environmental Sciences of Ukraine

Zhovniренко Olena

Kyiv Cooperative Institute

of Business and Law

Cost-oriented management and its core components are key tools for effective and sustainable development of business entities. The purpose of the study is to determine the effectiveness of value-oriented enterprise management and to select a system of indicators for evaluating the processes of enterprise development. The article reveals the essence of value-oriented management and finds that it aims at taking into account the interests of all subjects interested in the activity of the enterprise, ensuring its future development, uniting the efforts of managers' at all internal corporate levels of management in order to achieve a positive result. It is proved that in order to make sound decisions using cost-oriented management at the enterprise, it is necessary to have a clear understanding of the theoretical principles of value concepts. The specifics of the implementation of the concept of value-based management (VBM), which is the management of the development of an enterprise, which is carried out by monitoring and evaluating the future value of its assets, taking into account previous cash flows and other economic costs. The ways of implementation of cost-oriented management at Ukrainian enterprises are determined. Identification and modeling of value management system provides transparency of management, identification of problematic processes of functioning, and their further optimization, which leads to increase of efficiency of activity of the enterprise. A necessary condition for the implementation of cost-oriented management is business transparency and timely diagnostics of problematic processes of activity, which gives an opportunity to respond adequately and quickly to changes, both external and internal environment of the company. It is noted that the concept of value-oriented management is a systematic approach to corporate finance management. The large number of value-oriented models against the background of financial illiteracy and the unwillingness to risk and completely change the management system impedes the development of domestic enterprises.

Key words: value-oriented management, enterprise value, free cash flow, added economic value, market value.

Постановка проблеми. Розвиток світових ринків, глобалізація економіки зусиллями професійних топ-менеджерів змінили погляд на управління компанією. Змінюють свій зміст напрями аналізу результатів діяльності, адже в умовах сучасних викликів увага зосереджується на тих аспектах діяльності підприємства, які дають змогу не тільки максимізувати поточні прибутки, скільки забезпечити їх зростання в майбутньому. Поступово відбувається трансформація цілей діяльності підприємства від оперативних, досягнення яких характеризується отриманням позитивного фінансового результату, а саме прибутку, до стратегічних, що тісно пов'язані з інтересами власників, а саме тривалим та успішним функціо-

нуванням компанії, як наслідок, зростанням її вартості [8, с. 234–235].

Отже, саме вартісно-орієнтоване управління та його основні складові є ключовими інструментами ефективного та стабільного розвитку підприємств, адже вартісно-орієнтована система управління передбачає здійснення комплексного економічного, аналітичного, графічного, програмного обґрунтування щодо вибору найбільш ефективного варіанта стратегічного розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Перші згадки щодо вартісного підходу можна знайти у працях відомих економістів, зокрема Д. Аакера, Т. Коллера, Т. Коупленда, А. Маршалла, Дж. Мурріна, Ж. Роя, М. Скотта, Дж. Фішмена, К. Уолша,

Дж. Хітчнера. Окремі питання вартісно-орієнтованого управління розглядались у працях вітчизняних науковців, зокрема в роботах К. Богацької, А. Коваленка, О. Мендрула, Т. Момот, О. Терещенка, В. Чепки, М. Чумаченка, Г. Швиданенко, Н. Шевчук.

Сьогодні науковцями не досить систематизовано показники вартісної оцінки, не визначено напрями використання концепції вартісно-орієнтованого управління в процесах розвитку підприємства для подальшого планування та прогнозування його діяльності, що є визначальними моментами його ефективного функціонування та розвитку. Це підтверджує актуальність дослідження проблеми вартісно-орієнтованого управління розвитком підприємства.

Постановка завдання. Метою статті є визначення ефективності вартісно-орієнтованого управління підприємством та вибір системи показників оцінювання процесів розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вартісно-орієнтоване управління є специфічним підходом до управління, що націлений на максимізацію акціонерної вартості підприємства. Сутність цієї концепції полягає в тому, що управління підприємством у довгостроковій перспективі має бути спрямовано на підвищення його вартості. Стратегія, цілі, бізнес-процеси, показники оцінювання діяльності, винагороди визначаються на основі аналізу їх впливу на зміну вартості для акціонерів. Головна відмінність вартісних показників від традиційних полягає в тому, що показники мають свідчити про зміну вартості для постачальників капіталу (передусім, власників, акціонерів) у звітному періоді. Іншими словами, VBM-показники чітко та однозначно характеризують, наскільки ефективно компанія задовольняє потребу щодо максимізації добробуту власників [2].

Концепція управління вартістю розкриває широкі можливості для реалізації функцій менеджменту на підприємстві, адже широкий перелік показників вартості (чистий залишковий прибуток – RE, економічний прибуток – EP, додана економічна вартість – EVA, додана грошова вартість – CVA, додана акціонерна вартість – SVA, ринкова вартість – MV, стратегічна вартість – SV тощо) дає змогу диференційовано підходити до вибору цільових критеріїв та вибирати методи управління, які будуть найбільш вдало відповідати умовам, у яких функціонує підприємство, враховувати його масштаби та специфіку діяльності. Саме ці переваги обумовлюють те, що управління вартістю як концепція менеджменту набуває все більшого визнання та використання не лише у фінансово розвинених країнах, але й у країнах з недостатньо розвиненими фінансовими ринками [1].

Одним із головних завдань вартісно-орієнтованого управління є сприяння довгостроковому розвитку компанії через координацію прийняття

стратегічних рішень та відповідну мотивацію менеджменту [5]. Це пов'язано з тим, що вартість компанії визначається сумою майбутніх грошових потоків.

Основними перевагами вартісно-орієнтованого управління є те, що воно найбільшою мірою відповідає природним інтересам власників бізнесу щодо максимізації вартості їх капіталу через покращення роботи підприємства; власники підприємств, намагаючись покращити добробут, забезпечують прийняття управлінських рішень, що враховують інтереси зацікавлених осіб, сприяючи появі інтересу розвиватись для всіх учасників ринку; вартість як економічна категорія може використовуватися на всіх рівнях управління підприємством, виступати мірою результативності процесів управління підприємством; орієнтація на вартість створює дієві важелі залучення капіталу задля подальшого розвитку [2].

Специфіка вибору методу оцінювання вартості процесів розвитку підприємства визначається завданням, яке ставиться до результатів оцінювання. Зокрема, результати оцінювання процесів розвитку підприємства повинні відповідати таким вимогам [9]:

- можливість визначення майбутньої вартості активів підприємства;
- можливість визначення максимальної вартості накопичення прибутків від залучення коштів у минулому;
- визначення часового порогу накопичення додаткової вартості від залучених коштів.

Все це дасть змогу оцінити процеси розвитку як якісну зміну стану процесів функціонування підприємства, розкрити послідовність накопичення та збільшення вартості активів як одного з головних елементів підвищення рівня вартості підприємства.

Одним з методів VBM є розрахунок вільних грошових потоків (Free Cash Flow, FCF) підприємства, під якими можна розуміти кошти, які забезпечують повернення капіталу його власникам, тобто це є сумою грошових коштів, доступною для інвесторів підприємства. Зрозуміло, що грошові потоки генеруються операціями підприємства та інвестиціями в активи, а також відповідають грошовим потокам, які виплачуються інвесторам [3].

З боку підприємства вільний грошовий потік відповідає його грошовим потокам від операційної діяльності після сплати податків за мінусом всіх додаткових інвестицій в операційні активи підприємства.

Отже, алгоритм розрахунку вільного грошового потоку підприємства можна записати таким чином:

- 1) операційний прибуток + амортизація = прибуток до сплати податків з амортизацією (EBITDA);
- 2) EBITDA – сплачені податки = грошовий потік від операційної діяльності після оподаткування;
- 3) грошовий потік від операційної діяльності після оподаткування – інвестиції в оборотний капітал (оборотні активи – поточні зобов'язання) –

інвестиції в основні засоби – інвестиції в інші довгострокові активи = вільний грошовий потік (FCF) [9].

Розрахуємо вільний грошовий потік для ПП «Г.К. Хан і Ко. Київ» (табл. 1).

У 2016 та 2018 рр. у підприємства зі 100% іноземних інвестицій «Г.К. Хан і Ко. Київ» FCF є позитивним (найбільше значення зафіксовано у 2016 р., а саме 43813,3 тис. грн.) здебільшого через те, що поточні активи значно перевищують поточні зобов'язання. Це свідчить про те, що підприємство повністю погашає свої короткострокові зобов'язання. Проте дані табл. 1 свідчать про те, що за досліджуваний період спостерігається тенденція щодо суттєвого зниження вільного грошового потоку на 44%, що є негативним сигналом для власників та інвесторів підприємства.

Концепція вільних грошових потоків є основою управління, заснованого на вартості. Незалежно від сфери функціонування підприємства вільні грошові потоки мають перебувати в центрі уваги менеджерів, які повинні спрямувати свої управлінські рішення на оптимізацію стратегічних змін для підвищення вартості підприємства. Розглянутий метод оцінювання вартості підприємства є досить вагомим інструментом прийняття рішень, який водночас має певні недоліки. Зокрема, проблемним місцем аналізу вільного грошового потоку є те, що він не має вагомого критерія ефективності щорічної поточної діяльності та може мати від'ємне значення за досить успішної діяльності. Це може бути викликано високим рівнем інвестицій в прибуткове підприємство або, навпаки, низьким рівнем операційного прибутку. Крім того, цей метод варто застосовувати комплексно з іншими методами концепції VBM [6].

Відомим показником оцінювання вартості підприємства є економічна додана вартість (Economic Value Added, EVA). Показник EVA характеризує з фінансової точки зору якість прийнятих управлін-

ських рішень, що особливо важливо знати під час управління підприємством. На нашу думку, під час оцінювання процесів на підприємстві важливим є те, що EVA враховує не тільки кінцевий результат (розмір отриманого прибутку), але й те, якою «ціною» він був отриманий (який обсяг капіталу на це був витрачений).

Так, для прикладу розрахуємо показник EVA для ПП «Г.К. Хан і Ко. Київ» за 2016–2018 рр. Формула розрахунку EVA:

$$EVA = NOPAT_t - (WACCs * IKt). \quad (1)$$

Отже, за результатами проведених розрахунків прибуток перед сплатою відсотків та після оподаткування для підприємства (NOPAT) ПП «Г.К. Хан і Ко. Київ» за 2016–2018 рр. становить 1286,5; 66,0 та 2107,7 тис. грн. відповідно (табл. 2).

Так, порівнюючи дані табл. 1 та 2, ми бачимо зворотну тенденцію. Так, NOPAT за досліджуваний період зріс на 164%, тоді як FCF знизився майже вдвічі. Перш ніж зробити висновки, проведемо розрахунок обсягу інвестованого капіталу (IKt) для ПП «Г.К. Хан і Ко. Київ» за 2016–2018 рр. (табл. 3).

Оскільки статутний та додатковий капітал протягом досліджуваного періоду не змінювались, то за WACC візьмемо ставку за кредитами банку для юридичних осіб ($\approx 27\%$) та скоригуємо її на податковий щит (18%). Отже, WACC для досліджуваного підприємства становитиме $22,14\%$.

Розрахуємо показник EVA.

$$1286,5 - 25754,9 * 0,2214 = \\ = -4415,6 \text{ тис. грн. за 2016 р.};$$

$$66 - 24217,5 * 0,2214 = -5295,8 \text{ тис. грн. за 2017 р.};$$

$$2107,7 - 25372 * 0,2214 = \\ = -3509,7 \text{ тис. грн. за 2018 р.}$$

Як бачимо, показник EVA має від'ємне значення, що свідчить про зменшення реальної вартості ПП «Г.К. Хан і Ко. Київ». Така тенденція свідчить про

Таблиця 1

Розрахунок FCF для підприємства «Г. К. Хан і Ко. Київ» за 2016–2018 рр., тис. грн.

Показник	Формула розрахунку	2016 р.	2017 р.	2018 р.
EBITDA	Операційний прибуток + амортизація	58655,2	40300,6	41631,1
Грошовий потік від операційної діяльності після оподаткування	EBITDA – сплачені податки	57964,7	40164,1	41408,9
Вільний грошовий потік (FCF)	Грошовий потік від операційної діяльності після оподаткування – робочий капітал – інвестиції в ОЗ – інвестиції в інші довгострокові активи	43813,3	24285,2	24707,0

Таблиця 2

Розрахунок NOPAT для ПП «Г. К. Хан і Ко. Київ», тис. грн.

Розрахунок NOPAT	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Фінансові результати від операційної діяльності (прибуток)	1977,0	202,5	2329,9
+ Інші фінансові доходи	–	–	–
(-) Податок на прибуток	690,5	136,5	222,2
= Прибуток перед сплатою відсотків та після оподаткування	1286,5	66,0	2107,7

Розрахунок ІК для ПП «Г. К. Хан і Ко. Київ», тис. грн.

Розрахунок ІКт	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Сума активів підприємства на кінець попереднього періоду	27 448,5	29 158,5	37 462,3
забезпечення наступних витрат та платежів	(28,9)	(23,2)	(18,5)
кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	(1 913,1)	(2 856,2)	(10 588,6)
поточні зобов'язання за розрахунками	(781,3+345,6)	(348,7+345,4)	(53+53)
інші зобов'язання, на які не нараховуються відсотки	(1 375,3)	(1 367,5)	(1 377,2)
= інвестований капітал	25 754,9	24 217,5	25 372

те, що компанія має певні фінансові труднощі, а менеджменту потрібно переглядати фінансову політику підприємства, тобто управління процесами розвитку ПП «Г.К. Хан і Ко. Київ» є неефективним.

Як альтернативний варіант показника EVA останнім часом у практиці управління вартістю компанії використовується модель Cash Value Added (CVA) [9].

$$CVA = NOCF - GI, \quad (2)$$

де NOCF – чистий грошовий потік від операційної діяльності, очищений від податків; GI – валові інвестиції.

В основі цієї моделі лежить концепція залишкового доходу. Показник CVA також називають Residual Cash Flow (RCF). На думку більшості науковців та фахівців у галузі фінансів, цей критерій створення вартості є найкращим за всі інші, тому що як віддача від інвестованого капіталу використовуються грошові потоки [4].

Для ПП «Г.К. Хан і Ко. Київ» показник CVA дорівнює:

$$1\,286,5 - (18\,221,1 - 4\,069,7) = -12\,864,9 \text{ тис. грн. за 2016 р.};$$

$$66 - (20\,451,3 - 4\,572,4) - 54,7 = -15\,867,6 \text{ тис. грн. за 2017 р.};$$

$$2\,107,7 - (29\,145,3 - 12\,018,8) - 75,4 = -14\,943,4 \text{ тис. грн. за 2018 р.}$$

Відповідно, чим вище значення показника, тим краще для інвесторів, оскільки позитивне значення свідчить про збільшення вартості компанії, а від'ємне (як у нашому випадку) – про дефіцит планового грошового потоку, який потрібний для покриття стратегічних інвестицій.

Таким чином, лише значення вільного грошового потоку на досліджуваному підприємстві має позитивні результати, а економічна та грошова додана вартість сигналізують про те, що топ-менеджменту терміново слід переглядати фінансову політику підприємства.

Впровадити VBM для вітчизняних підприємств можна такими двома шляхами:

- «шоковий», який передбачає впровадження концепції VBM відразу у всій компанії одночасно;
- поступовий, який передбачає впровадження так званого пілотного проєкту в одному з підрозділів,

що дає змогу одержати необхідний досвід і переконати решту зацікавлених сторін у користі VBM [1].

Вважається, що приблизний термін переходу на VBM становить один рік. Ключовим моментом у процесі переходу до VBM є створення системи показників, яка дає змогу робити висновки стосовно зміни вартості компанії. Ці показники мають бути інтегровані в систему фінансової звітності, а також у систему фінансового планування й бюджетування на підприємстві. Проте впровадження VBM має певні обмеження, пов'язані з галузевими особливостями підприємств [7].

Результати, отримані в ході застосування різних методів, має більшу інформативність для менеджменту компанії, ніж результати, отримані одним методом, або усереднена величина всіх результатів. Завдяки комплексному підходу усуваються недоліки окремо вибраної моделі. Окрім того, область вартісних показників є відносно новим напрямом в оцінюванні ефективності управління процесами на підприємстві.

Незважаючи на всі наведені переваги вартісно-орієнтованого управління, запровадження цієї концепції на більшості вітчизняних підприємств передбачає виникнення досить значних проблем та суперечностей, оскільки, крім обмеженості практичного використання інструментів вартісно-орієнтованого управління через необізнаність та фінансову неграмотність, є об'єктивні зовнішні чинники, які ускладнюють застосування цієї моделі.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи вищенаведене, зазначимо, що концепція вартісно-орієнтованого менеджменту є системним підходом до управління корпоративними фінансами. Основним завданням формування вартісно-орієнтованої системи управління розвитком підприємства має стати перехід на новий рівень менеджменту. По-перше, слід застосовувати консолідацію стратегічних напрямів розвитку за єдиним критерієм оцінювання, що дасть змогу зменшити імпліцитність систем визначення ефективності функціонування процесів, по-друге, варто збільшувати рівень адаптивності впровадження незалежно від організаційної структури діяльності, по-третє, треба переходити від аналітичних моделей прогнозування до імітаційних, що дасть змогу врахувати альтернативи розвитку та їх наслідки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Багацька К. Теоретичні основи і практичні аспекти вартісно-орієнтованого підходу в управлінні фінансами. *Вісник Сумського аграрного університету. Серія «Фінанси»*. 2012. № 8. С. 53–60.
2. Захарін О. Вартісно-орієнтоване управління на основі стейкхолдерського підходу в контексті інноваційного розвитку підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 10(160). С. 149–157.
3. Коваленко А. Вартісно-орієнтоване управління як новий підхід менеджменту. *Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ*. 2011. Вип. 4(28). С. 63–66.
4. Мендрул О. Управління вартістю підприємств : монографія. Київ : КНЕУ, 2002. 272 с.
5. Момот Т. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління: від теорії до практичного впровадження : монографія. Харків : ХНАМГ, 2006. 380 с.
6. Новикова І. Теоретичні основи вартісно-орієнтованого управління інвестиційною діяльністю підприємства. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми та практики*. 2012. № 3(19). С. 106–116.
7. Терещенко О., Савчук Д. Вартісно-орієнтований контролінг – інноваційний ресурс управління корпоративними фінансами. *Фінанси України*. 2011. № 12. С. 77–88.
8. Чепка В., Павлюк Т. Проблеми та перспективи впровадження вартісно-орієнтованого управління на вітчизняних підприємствах. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 10. С. 234–238.
9. Швиданенко Г., Шевчук Н. Управління капіталом підприємства : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2007. 436 с.
10. Zakharin O. (2014). Vartisno-orientovane upravlinnia na osnovi steikholderskoho pidkhodu v konteksti innovatsiinoho rozvytku pidpriemstva [Value-based management based on a stakeholder approach in the context of enterprise innovation development]. *Current problems of the economy*, no. 10, pp. 149–157.
11. Kovalenko A. (2011). Vartisno-orientovane upravlinnia yak novyi pidkhid menedzhmentu [Cost-oriented management as a new management approach]. *Bulletin of Kryvyi Rih Economic Institute of KNEU*, no. 4, pp. 63–66.
12. Mendrul O. (2002). Upravlinnia vartistiu pidpriemstv [Enterprise Cost Management]. Kyiv : KNEU, 272 p. (in Ukrainian)
13. Momot T. (2006). Vartisno-orientovane korporativne upravlinnia: vid teorii do praktychnoho vprovadzhennia [Value-oriented corporate governance: from theory to practical implementation]. Kharkiv : KHAMG, 380 p. (in Ukrainian)
14. Novikova I. (2012). Teoretychni osnovy vartisno-orientovanoho upravlinnia investytsiinou dialnistiu pidpriemstva [Theoretical bases of cost-oriented management of investment activity of the enterprise]. *Economics and management of machine-building enterprises: problems and practices*, no. 3(19), pp. 106–116.
15. Tereshchenko O., Savchuk D. (2011). Vartisno-orientovanyi kontrolinh – innovatsiinyi resurs upravlinnia korporativnymi finansamy [Cost-Oriented Controlling is an innovative resource for corporate finance management]. *Finance of Ukraine*, no. 12, pp. 77–88.
16. Chepka V., Pavlyuk T. (2016). Problemy ta perspektyvy vprovadzhennia vartisno-orientovanoho upravlinnia na vitchyznianskykh pidpriemstvakh [Problems and prospects of implementation of cost-oriented management at domestic enterprises]. *Black Sea Economic Studies*, no. 10, pp. 234–238.
17. Shvidanenko G., Shevchuk N. (2007). Upravlinnia kapitalom pidpriemstva [Enterprise capital management]. Kyiv : KNEU, 436 p. (in Ukrainian)

REFERENCES:

БЮДЖЕТНЕ ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ:
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗДІЙСНЕННЯBUDGETARY PLANNING AND FORECASTING:
CURRENT SITUATION AND PROSPECTS OF IMPLEMENTATION

У статті досліджено теоретичні засади бюджетного планування та прогнозування, узагальнено дослідження вітчизняних науковців стосовно наукових підходів до визначення понять бюджетного планування та прогнозування. Окреслено характерні відмінності між бюджетним плануванням та бюджетним прогнозуванням. Систематизовано принципи організації бюджетного планування у вітчизняній практиці. Досліджено зарубіжну практику розвитку бюджетного прогнозування, систематизовано його характерні критерії здійснення у світовій практиці. Здійснено аналіз розвитку програмно-цільового методу в Україні, визначено напрями його реалізації та складові його здійснення. Встановлено основні тенденції планових бюджетних показників на 2020 р. в контексті бюджетних доходів і видатків, а також бюджетного дефіциту. Систематизовано положення Бюджетної декларації на 2020–2022 рр. Визначено перспективні напрями розвитку бюджетного планування та прогнозування в контексті програмно-цільового методу.

Ключові слова: бюджетне планування, бюджетне прогнозування, програмно-цільовий метод, бюджетний процес, державний бюджет, Бюджетна декларація.

В статье исследованы теоретические основы бюджетного планирования и про-

гнозирования, обобщены исследования отечественных ученых касательно научных подходов к определению понятий бюджетного планирования и прогнозирования. Определены характерные отличия между бюджетным планированием и бюджетным прогнозированием. Систематизированы принципы организации бюджетного планирования в отечественной практике. Исследована зарубежная практика развития бюджетного прогнозирования, систематизированы его характерные критерии осуществления в мировой практике. Осуществлен анализ развития программно-целевого метода в Украине, определены направления его реализации и составляющие его осуществления. Установлены основные тенденции плановых бюджетных показателей на 2020 г. в контексте бюджетных доходов и расходов, а также бюджетного дефицита. Систематизированы положения Бюджетной декларации на 2020–2022 гг. Определены перспективные направления развития бюджетного планирования и прогнозирования в контексте программно-целевого метода.

Ключевые слова: бюджетное планирование, бюджетное прогнозирование, программно-целевой метод, бюджетный процесс, государственный бюджет, Бюджетная декларация.

УДК 336.145

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.48-74>

Дем'янюк А.В.

к.е.н., доцент кафедри фінансів
імені С.І. Юрія

Тернопільський національний
економічний університет

Demianiuk Antonina

Ternopil National Economic University

The article investigates the theoretical foundations of budget planning and forecasting, generalizes the research of domestic scientists on scientific approaches to the definition of the concepts of budget planning and forecasting. The distinctive differences between budget planning and budget forecasting are outlined. A significant difference in the approaches to the interpretation of budget planning and forecasting is that budget planning involves the process of determining the volumes and sources of formation and direction of use of budget funds for the planning year, and budget forecasting consists in the assessment and probable determination of future budget indicators for the future, as well as – in substantiation of ways of their achievement and identification of probable risks. The principles of organization of budget planning in domestic practice are systematized, which include the following: unity of budget indicators and methods of calculations, scientific and economic substantiation of budget indicators, stability of budget indicators, optimality of use of budget resources and the level of their redistribution, interrelation of the financial plan of the state with the plans of the state-economic development of territories, obligation to fulfill approved budget indicators, balance of all budgets systems, publicity and transparency of budget indicators, formation of budget reserves. The foreign practice of development of budget forecasting is researched and its characteristic criteria of implementation in the world practice considering national peculiarities are systematized. The analysis of the development of the program-target method in Ukraine is carried out, the directions of its implementation and the components of its implementation are determined. The main trends of the planned budgetary indicators for 2020 have been identified in the context of budget revenues and expenditures and budget deficit. The provisions of the Budget Declaration for 2020–2022 have been systematized. The perspective directions of the development of budget planning and forecasting in the context of the program-target method are determined.

Key words: budget planning, budget forecasting, program-target method, budget process, state budget, Budget Declaration.

Постановка проблеми. Бюджетне планування та прогнозування в сучасних умовах трансформаційних перетворень є одними з важливих елементів державного управління. Від застосування сучасних методик і прогресивних підходів до вдосконалення бюджетного планування та прогнозування, підтверджених світовим досвідом, залежать якість і реальність бюджетних показників в контексті забезпечення сталого розвитку держави. Дослідження сучасного стану, проблем і перспективних напрямів розвитку бюджетного планування та прогнозування має велике значення для вирішення питань удосконалення

бюджетного процесу в умовах демократичних та ринкових трансформацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній економічній літературі окремі питання бюджетного планування та прогнозування висвітлено в працях вчених-фінансистів, таких як В. Андрущенко, О. Васирик, В. Дем'янишин, О. Кириленко, Т. Коляда, В. Лозицький, В. Опарін, К. Павлюк, Ю. Пасічник, С. Савчук, Л. Сафанова, М. Тарасюк, В. Федосов, М. Чечетов, І. Чугунов, С. Юрій. Дослідження теоретичних положень та аналіз проблем практики бюджетного планування та прогнозування здійснювали такі зарубіжні

дослідники, як Ш. Бланкарт, Дж. Б'юкенен, К. Ерроу, Р. Масгрейв, В. Парето, А. Пігу, П. Самуельсон, Дж. Стігліц. Як показують результати аналізу основних наукових праць, у сучасній економічній літературі бюджетне планування та прогнозування розглядаються з різних точок зору, що потребує їх подальшого дослідження з урахуванням сучасних трансформаційних перетворень.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення теоретичних підходів та здійснення аналізу сучасної практики бюджетного планування й прогнозування з урахуванням світового досвіду для визначення перспективних напрямів їх розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення сталого розвитку держави тісно пов'язано з ефективністю бюджетного процесу, значну роль у якому відіграють бюджетне планування й прогнозування, що охоплюють складання та розгляд Бюджетної декларації (прогнозу місцевого бюджету) й прийняття рішення щодо них, складання проєктів бюджетів, розгляд та прийняття Закону про Державний бюджет України (рішення про місцевий бюджет) [2]. Отже, ефективне державне управління неможливе без налагодженого механізму бюджетного планування та прогнозування на засадах прозорості, дієвості та якості бюджетних розрахунків.

Досліджуючи теоретичні засади бюджетного планування та прогнозування, зазначаємо, що

у бюджетному законодавстві [2], яке включає Конституцію України, Бюджетний кодекс України, Закон про Державний бюджет України, нормативно-правові акти у сфері бюджетних відносин, немає визначення цих термінів. Розуміння сутності бюджетного планування та прогнозування на засадах наукових підходів представлено в табл. 1.

З табл. 1 видно суттєву відмінність підходів до трактування бюджетного планування й прогнозування, яка полягає у тому, що бюджетне планування передбачає процес визначення обсягів і джерел формування та напрямів використання коштів бюджету на плановий рік, а бюджетне прогнозування – оцінювання та вірогідне визначення майбутніх бюджетних показників на перспективу, а також обґрунтування шляхів їх досягнення й визначенні ймовірних ризиків.

Доцільно відзначити, що ефективність організації бюджетного планування забезпечується шляхом дотримання принципів єдності бюджетних показників та методики розрахунків, наукової та економічної обґрунтованості бюджетних показників, стабільності показників бюджету, оптимальності використання бюджетних ресурсів та рівня їх перерозподілу, взаємозв'язку фінансового плану держави з планами соціально-економічного розвитку територій, обов'язковості до виконання затверджених бюджетних показників, збалансованості всіх бюджетів бюджетної системи, гласності

Таблиця 1

Наукові підходи до визначення бюджетного планування та прогнозування

Бюджетне планування	
В. Дем'янишин	Науково обґрунтований процес встановлення обсягів і джерел формування та напрямів використання централізованого фонду грошових коштів держави.
А. Загородній, Г. Вознюк	Система науково обґрунтованих заходів щодо визначення критеріїв розподілу коштів і використання фінансових ресурсів.
С. Загорський, Л. Сафонова, М. Чечетов, С. Юрій	Комплекс організаційно-технічних, методичних і методологічних заходів щодо визначення доходів і видатків бюджетів на стадіях їх складання, розгляду й затвердження.
О. Василик, К. Павлюк	Науково обґрунтований процес визначення джерел створення й напрямів використання бюджетних ресурсів задля забезпечення пропорційного та динамічного соціально-економічного розвитку суспільства.
В. Опарін, О. Романенко, В. Федосов	Процес складання, розгляду та затвердження бюджету на наступний рік. Є серцевиною всієї фінансової роботи в країні, охоплює комплекс організаційних заходів та методику розрахунку окремих статей бюджету, а також спрямовано на підвищення ефективності, дієвості, прозорості державного сектору.
Ю. Пасічник	Процес формування показників бюджетного змісту державними законодавчими та виконавчими органами певного рівня на конкретний період часу.
І. Чугунов	Розроблення основних напрямів формування та використання бюджетних коштів з огляду на необхідність вирішення завдань, які стоять перед суспільством на цьому етапі його розвитку.
Бюджетне прогнозування	
О. Василик	Як наукове передбачення прогнозування дає змогу, по-перше, одержати картину майбутнього стану будь-якого явища, по-друге, обґрунтувати шляхи переходу від сьогоденного стану явища до майбутнього.
К. Павлюк	Передбачає оцінювання майбутніх бюджетних ресурсів і потреб у видатках.
В. Стоян, О. Даневич, М. Мац	Визначення вірогідних показників доходів і видатків бюджету на перспективу. Це науково-аналітична стадія розроблення стратегічного бюджету, в процесі якої формуються концепція, шляхи її вирішення й основні цілі, які мають бути досягнуті.

Джерело: складено автором на основі [5; 9; 11; 12]

й прозорості показників бюджету, формування бюджетних резервів [5, с. 184].

Отже, бюджетному плануванню відводиться вагоме місце у забезпеченні сталого розвитку держави, що визначає його як інструмент управління у сфері бюджетних відносин в контексті визначення основних напрямів бюджетної політики та показників бюджету на плановий рік.

Проте в умовах євроінтеграційних процесів актуальним є розвиток бюджетного прогнозування. Потрібно зауважити, що бюджетне прогнозування є сполучною ланкою між бюджетною політикою й пріоритетами соціально-економічного розвитку держави, що сприяє стійкості бюджетної системи й обґрунтованості бюджетних показників [6, с. 38].

У світі запровадження бюджетного прогнозування не є новітнім явищем. Вперше нормативно-стратегічну орієнтацію бюджету з акцентом на результативність бюджетних показників було запроваджено у США у 1997 р., коли кожен орган виконавчої влади був зобов'язаний розробити стратегічний план свого розвитку на п'ять років. Крім того, цілі та завдання в цих планах повинні були бути прийнятими для щорічного оцінювання якості їх виконання [13, с. 21]. З огляду на позитивну практику у 2000-х рр. ще п'ять країн (Австрія, Естонія, Франція, Польща та Словаччина) законодавчо закріпили застосування бюджетного прогнозування. Далі цей процес зазнав прискорення й поширився в країнах Європейського Союзу. У міжнародній практиці існують різні моделі реалізації бюджетного прогнозування з урахуванням національних особливостей, поява яких спричинена такими умовами, як рівень політичної волі, період планування, область використання, рівень деталізації, визначення планового показника, неврахування окремих пунктів та статей, перехідні кошти, обов'язковий характер [8].

В Україні запровадження у практику програмно-цільового методу у бюджетному процесі як засобу, що дає змогу більш ефективно й прозоро використовувати бюджетні кошти, здійснюється ще з 2002 р. з прийняттям Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі [4, с. 131]. Згідно з Концепцією [10] було визначено такі напрями її реалізації:

- створення умов для прозорості бюджетного процесу, за якого чітко встановлюються цілі та завдання, на досягнення й виконання яких спрямовуються бюджетні кошти, й посилення контролю за підсумками, одержаними від виконання бюджетних програм;

- оцінювання діяльності учасників бюджетного процесу, спрямованої на досягнення визначених цілей і виконання покладених на них завдань, на основі результатів виконання дохідної та видаткової частин бюджету, визначення причин неефективності здійснення бюджетних програм;

- налагодження координації діяльності головного розпорядника бюджетних коштів, пов'язаної з розробленням та виконанням бюджетних програм за допомогою чіткого розподілу відповідальності за виконання бюджетної програми між виконавцями бюджетних програм, які відповідають за це і яких визначив головний розпорядник бюджетних коштів;

- підвищення рівня відповідальності головного розпорядника бюджетних коштів за встановлення цілей його діяльності відповідно до завдань бюджетних програм, здійснення їхнього фінансування й підсумків виконання;

- підвищення якості формування засад бюджетної політики, ефективності розподілу та використання коштів бюджету.

Застосування програмно-цільового методу у бюджетному процесі здійснюється на основі визначених складових, до яких належать бюджетні програми, відповідальні виконавці, паспорти бюджетних програм, результативні показники (показники витрат, показники продукту, показники ефективності, показники якості), моніторинг та оцінювання ефективності виконання бюджетних програм, результати оцінювання ефективності [7]. У контексті бюджетного прогнозування програмно-цільовий метод є інструментом, який забезпечує планування бюджету на середньострокову перспективу та перехід від контролю за цільовим використанням бюджетних коштів до поєднання контролю за фактичними результатами від надання громадянам суспільних благ і послуг.

Для більш ґрунтовного дослідження доцільно здійснити аналіз планових показників Державного бюджету України на 2020 р. Закон про державний бюджет на 2020 р. розроблений за консервативними прогнозними макроекономічними показниками, які були затверджені урядом, що передбачає зростання доходів зведеного бюджету у 2020 р. на 6,2% порівняно з плановими показниками 2019 р. Вони на 87% формуватимуться за рахунок податкових надходжень. За функціональною класифікацією видатків зведеного бюджету пріоритетними напрямами витрат у 2020 р. залишатимуться соціальний захист, освіта та виплата відсотків за боргами. На соціальний захист буде спрямовано 13,9% ВВП, видатки на освіту та охорону здоров'я передбачені на рівні 8,5% від ВВП; в обох випадках у відносному до ВВП вираженні фінансування зменшуватимуться, хоча номінально в гривнях заплановано зростання. Зростатимуть у відсотковому значенні від ВВП лише видатки на економічну діяльність. Дефіцит державного бюджету зросте на 1,3%, а саме до 95 млрд. грн., проте через зростання економіки він становитиме меншу частку ВВП, а саме 2,1% проти запланованих на 2019 р. 2,3% [1].

У середньостроковій перспективі на 2020–2022 рр. передбачається зростання доходів Державного бюджету України на 20% у 2022 р.

порівняно з 2020 р., зростання видатків на 18% та зростання бюджетного дефіциту на 0,4% [3]. До основних цілей та підходів, що визначені Бюджетною декларацією на 2020–2022 рр., віднесено прискорення економічного зростання, впровадження ефективного врядування, розвиток людського капіталу, встановлення верховенства права, боротьбу з корупцією, забезпечення безпеки та оборони держави, створення сприятливого бізнес-середовища для збільшення інвестицій в інновації, агробізнес та інші сектори зі створенням доданої вартості, зростання малого та середнього бізнесу, збільшення спроможності громад, розширення доступу громадськості до інформації про бюджет [3]. Важливо зазначити, що аналіз результатів виконання планових показників державного бюджету засвідчує їх недовиконання. Так, за 2018 р. виконання планових показників Державного бюджету України по доходах становило 98%, а по видатках – 95%, що є негативною тенденцією.

Висновки з проведеного дослідження.

Сучасний стан виконання планових показників дохідної та видаткової частин Державного бюджету України характеризується їхнім недовиконанням, а дослідження обсягів бюджетних ресурсів констатують їхню обмеженість, що супроводжується недовиконанням визначених повноважень на всіх рівнях бюджетної системи. Перспективи застосування програмно-цільового методу полягають у забезпеченні стратегічного розвитку держави з урахуванням потреб її розвитку. Програмно-цільовий метод забезпечує здійснення конкретних програм і орієнтований на досягнення конкретних цілей шляхом ведення активного діалогу влади та інститутів громадянського суспільства. Прискорення позитивних системних змін у сфері бюджетного планування та прогнозування з урахуванням світового досвіду використання програмно-цільового методу та прогнозування бюджетних показників на довгострокову перспективу забезпечать розвиток економічної незалежності держави та демократизацію у сфері бюджетних відносин.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналіз проекту державного бюджету на 2020 рік / Аналітичний бріфінговий Центр економічної стратегії. URL: shorturl.at/abvyS (дата звернення: 03.01.2020).
2. Бюджетний кодекс України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення: 21.12.2019).
3. Бюджетна декларація на 2020–2022 роки. URL: <http://nizhyn-budget.org/static/file/budzetna-deklaracia-na-2020-2022-roki.pdf> (дата звернення: 03.01.2020).
4. Дегтяр Я. Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі в умовах інтеграції України в Європейський Союз. *Підприємництво, господарство і право. Фінансове право*. 2016. № 8. С. 130–134.

5. Коляда Т. Формування бюджетної стратегії України: теорія, методологія, практика : монографія. Ірпінь : Університет ДФС України, 2016. 396 с.

6. Лозицький В.П. Концептуальні засади запровадження середньострокового бюджетного планування в Україні. *Фінанси України*. 2012. № 9(202). С. 37–42.

7. Маркович Г. Все про програмно-цільовий метод у бюджетному процесі: важливо для об'єднаних громад. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/3906> (дата звернення: 21.12.2019).

8. Міжнародний досвід середньострокового бюджетного планування: уроки для України / Офіс з фінансового та економічного аналізу у Верховній Раді України. URL: https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2017/06/FEAO_Sered_budget_planning_A5_05_web-2.pdf (дата звернення: 21.12.2019).

9. Панасюк М. Бюджетне планування: теоретико-методологічний аспект. *Економіка та держава*. 2011. № 7. С. 132–134.

10. Про схвалення Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14 вересня 2002 р. № 538-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/538-2002-%D1%80> (дата звернення: 21.12.2019).

11. Савчук С. До питання про сутність бюджетного планування. *Світ фінансів*. 2006. Вип. 3(8). С. 181–185.

12. Стоян В., Даневич О., Мац М. Казначейська система : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2014. 868 с.

13. Тарасюк М. Бюджетне планування в Україні. *Вісник КНЕУ*. 2018. № 2. С. 19–31.

REFERENCES:

1. Analiz projektu derzhavnogo byudzhetu na 2020 rik. Analiz chnyj brif. Centr ekonomichnoyi strategiyi. [Analysis of the draft state budget for 2020]. Available at: shorturl.at/abvyS (accessed: 03.01.2020). (in Ukrainian)
2. Byudzhetni kodeksi Ukrainy. [Budget Code of Ukraine]. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (accessed: 21.12.2019). (in Ukrainian)
3. Byudzhetna deklaraciya na 2020–2022 roky. [Budget Declaration for 2020–2022]. Available at: <http://nizhyn-budget.org/static/file/budzetna-deklaracia-na-2020-2022-roki.pdf> (accessed: 03.01.2020). (in Ukrainian)
4. Dehtiar Ya. (2016) Prohramno-tsilovyi metod u biudzhethomu protsesi v umovakh intehtatsii Ukrainy v Yevropeyskii Soiuz [Program-targeting method in the budget process in the context of Ukraine's integration into the European Union]. *Pidpriemnytstvo, hospodarstvo i pravo. Finansove pravo*, no. 8, pp. 130–134. (in Ukrainian)
5. Koliada T. (2016) Formuvannia biudzhethoi strategii Ukrainy: teoriia, metodolohiia, praktyka: monohrafiia [Formation of the budget strategy of Ukraine: theory, methodology, practice: monograph]. Irpin : Universytet DFS Ukrainy, 396 p. (in Ukrainian)
6. Lozyskyi V. (2012) Kontseptualni zasady zaprovadzhennia serednostrokovoho biudzhethoho planuvannia v Ukraini [Conceptual bases for introducing medium-term budget planning in Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, no. 9(202), pp. 37–42. (in Ukrainian)

7. Markovych H. Vse pro prohramno-tsilovyi metod u biudzhethnomu protsesi: vazhlyvo dlia obiednanykh hromad [It's all about the budget targeting method: It's important for united communities]. Available at: <https://decentralization.gov.ua/news/3906> (accessed: 21.12.2019). (in Ukrainian)

8. Mizhnarodnyi dosvid serednostrokovoho biudzhethnoho planuvannia: uroky dlia Ukrainy. Ofis z finansovoho ta ekonomichnoho analizu u Verkhovnii Radi Ukrainy [International Medium-Term Budgeting Experience: Lessons for Ukraine]. Available at: https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2017/06/FEAO_Sered_budget_planning_A5_05_web-2.pdf (accessed: 21.12.2019). (in Ukrainian)

9. Panasiuk M. (2011) Biudzhethne planuvannia: teoretyko-metodolohichniy aspekt [Budget planning: a theoretical and methodological aspect]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 7, pp. 132–134. (in Ukrainian)

10. Pro skhvalennia Kontseptsii zastosuvannia prohramno-tsilovoho metodu v biudzhethnomu protsesi. Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 14 veresnia 2002 r. № 538-r [On approval of the Concept of application of the program-target method in the budget process]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/538-2002-%D1%80> (accessed: 21.12.2019). (in Ukrainian)

11. Savchuk S. (2006) Do pytannia pro sutnist biudzhethnoho planuvannia [To the question of the essence of budget planning]. *Svit finansiv*, no. 3(8), pp. 181–185. (in Ukrainian)

12. Stoian V., Danevych O., Mats M. (2014) *Kaznachenska systema : pidruchnyk* [Treasury system : a textbook]. K. : Tsentri uchbovoi literatury, 868 p. (in Ukrainian)

13. Tarasiuk M. (2018) Biudzhethne planuvannia v Ukraini [Budget planning in Ukraine]. *Visnyk KNEU*, no. 2, pp. 19–31. (in Ukrainian)

СИСТЕМНА ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДІВ ПРОЄКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ SYSTEM CHARACTERISTICS OF PROJECT FINANCE TECHNIQUES

УДК 336.76:330.322.5-047.44

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.48-75>

Жуков В.В.

к.е.н.,

доцент кафедри банківської справи
Харківський національний
економічний університет
імені Семена Кузнеця

Zhukov Vladnen

Simon Kuznets

Kharkiv National University of Economics

У статті досліджено теоретичні аспекти методів проєктного фінансування, технологію проєктного фінансування на базі розроблення та фінансування інвестиційного проєкту, що гарантує забезпечення проєкту інвестиційними ресурсами, які включають не тільки кошти, але й інші грошові інвестиції. Виділено основні організаційні форми проєктного фінансування, такі як самофінансування, акціонування, кредитне фінансування, бюджетне фінансування, фінансування за рахунок безоплатних та благодійних внесків, змішане фінансування. Проаналізовано організаційні форми проєктного фінансування, які мають певні переваги та недоліки, з чого випливають особливості їх використання на практиці. Метою статті є вивчення теоретичних аспектів методів проєктного фінансування, дослідження технології проєктного фінансування на базі розроблення та оцінювання ефективності інвестиційного проєкту, виявлення проблем, що перешкоджають активному використанню проєктного фінансування в Україні, а також розроблення можливих шляхів їх вирішення.

Ключові слова: проєктне фінансування, інвестиційні ресурси, інвестиційний проєкт, методи фінансування.

В статье исследованы теоретические аспекты методов проектного финанси-

рования, технологию проектного финансирования на базе разработки и финансирования инвестиционного проекта, что гарантирует обеспечение проекта инвестиционными ресурсами, которые включают не только средства, но и другие денежные инвестиции. Выделены основные организационные формы проектного финансирования, такие как самофинансирование, акционирование, кредитное финансирование, бюджетное финансирование, финансирование за счет бесплатных и благотворительных взносов, смешанное финансирование. Проанализированы организационные формы проектного финансирования, которые имеют определенные преимущества и недостатки, из чего вытекают особенности их использования на практике. Целью статьи является изучение теоретических аспектов методов проектного финансирования, исследование технологии проектного финансирования на базе разработки и оценивания эффективности инвестиционного проекта, выявление проблем, препятствующих активному использованию проектного финансирования в Украине, а также разработка возможных путей их решения.

Ключевые слова: проектное финансирование, инвестиционные ресурсы, инвестиционный проект, методы финансирования.

In modern conditions of functioning one of the most effective ways of attracting sponsorship is the project financing. In the Ukrainian realities, the project finance in its pure form practically does not exist, which is due to a number of factors that make it impossible its full use. Therefore, development of theoretical tools of methods of project financing and possibility of its application in practice as a factor of intensification of investment activity is very topical and timely. The purpose of the article is to study the theoretical aspects of project financing methods, research of the project financing technology based on the development and evaluation of the Investment project efficiency, identify problems that prevent active use of Project financing and the development of possible ways to solve them. Providing investment resources project that include not only funds but other monetary investments, there are various ways to attract investment, both traditional and new. Enterprise, a business entity, carrying out the expansion of production, necessarily attracts additional funds, using alternative methods or combinations thereof. A comprehensive comparative analysis of each method, its drawbacks and advantages should be carried out in order to make the right decision on investment. The Technology of project financing implementation includes the following stages: analysis of borrower financial state, determination of investment resources and sources of their receipt, forecasting of profits and cash flows from project realization, estimation Efficiency of the investment project. Having determined the group of sources of project financing, let's analyze its organizational forms: self-financing, corporatization, credit financing, budgetary financing, financing at the expense of gratuitous and charitable contributions, mixed Financing. The project finance organization system includes investment sources and organizational methods for providing investment funds. The sources of investment funds are taken to share the following types: Own, attracted and borrowed from, each of which has certain peculiarities. In practice, many project financing methods are used, each of which has certain advantages and disadvantages, what follows the peculiarities of their implementation in practice.

Key words: project financing, investment funds, investment project, financing techniques.

Постановка проблеми. Україна вступає в епоху глобальної конкуренції, в якій для досягнення успіху важливі якісно нові підходи до розвитку економіки. Вони передбачають скоординоване застосування всього діапазону важелів, інструментів та механізмів, які сприяють укріпленню економіки й створюють базу для прогресивних структурних перетворень.

В сучасних умовах функціонування одним із найефективніших шляхів залучення спонсорських коштів є проєктне фінансування. У промислово розвинутих країнах така технологія фінансування зарекомендувала себе як досить успішний спосіб залучення коштів для фінансування інвестиційних проєктів, проте для вітчизняної економіки це є відносно новою технологією.

У вітчизняних реаліях проєктне фінансування у чистому вигляді практично не існує, що обумов-

лено низкою чинників, які унеможливають його повноцінне використання, тому розвиток теоретичного інструментарію методів проєктного фінансування й можливості його застосування на практиці як фактору активізації інвестиційної діяльності є досить актуальним та своєчасним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання організації проєктного фінансування в Україні були розглянуті в працях багатьох вітчизняних учених, зокрема в роботах В.А. Верби [1], Ю.В. Богоявленської [2], А.П. Дуки [3], Т.П. Куриленка [4], Т.В. Майорової [5; 6], А.А. Пересади [7]. Проте не всі аспекти цієї проблеми були висвітлені та отримали обґрунтоване наукове вирішення.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення теоретичних аспектів методів проєктного фінансування, дослідження технології проєктного

фінансування на базі розроблення та оцінювання ефективності інвестиційного проєкту, виявлення проблем, що перешкоджають активному використанню проєктного фінансування в Україні, а також розроблення можливих шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження.

З огляду на те, що одним з базових етапів управління проєктом є організація його фінансування, тобто забезпечення проєкту інвестиційними ресурсами, які включають не тільки кошти, але й інші грошові інвестиції, існують різноманітні способи залучення інвестицій, як традиційні, так і нові. Підприємство, що є суб'єктом господарювання, здійснюючи розширення виробництва, обов'язково залучає додаткові кошти, використовуючи альтернативні способи чи їх комбінації. Для прийняття правильного рішення щодо інвестування необхідно здійснити всебічний порівняльний аналіз кожного способу, оцінювання його недоліків та переваг.

Система фінансування проєктів включає джерела фінансування та організаційні форми фінансування. Групи джерел проєктного фінансування наведені в табл. 1.

З огляду на те, що фінансування проєктів є одним з видів інвестиційної діяльності, яка характеризується підвищеним рівнем ризику, ця технологія має бути здійснена за дотримання таких умов [1; 2; 7]:

- динаміка інвестицій повинна забезпечувати реалізацію проєкту згідно з часовими та фінансовими обмеженнями;
- зниження витрат фінансових засобів і ризиків проєкту має забезпечуватися за рахунок відповідної структури й джерел фінансування, а також визначених організаційних заходів, зокрема податкових пільг.

Ю.В. Богоявленська, В.А. Верба, А.А. Пересяда пропонують розглядати взаємозв'язок завдань, принципів та технології реалізації проєктного фінансування (рис. 1).

Як можна побачити зі схеми (рис. 1), технологія реалізації проєктного фінансування включає такі етапи, як аналіз фінансового стану позичальника, визначення обсягу інвестиційних ресурсів та

джерел їх надходження, прогнозування прибутків та грошових потоків від реалізації проєкту, оцінка ефективності інвестиційного проєкту. Технологія реалізації фінансування інвестиційних проєктів спрямована на вирішення низки завдань та відповідає певним принципам.

Визначивши групи джерел проєктного фінансування, перейдемо до аналізу його організаційних форм, якими є:

- самофінансування;
- акціонування;
- кредитне фінансування;
- бюджетне фінансування;
- фінансування за рахунок безоплатних та благодійних внесків;
- змішане фінансування [1-7].

Можна побачити, що виділяють сім організаційних форм проєктного фінансування, які мають певні переваги та недоліки, з чого випливають особливості їх використання на практиці. Відбір тієї чи іншої форми фінансування доцільно проводити за такими критеріями:

- ймовірність реалізації схеми фінансування;
- вплив схеми фінансування на комерційну ефективність проєкту;
- ризикованість;
- надійність надходження коштів від інвестора;
- відповідність схеми фінансування загальній стратегії розвитку підприємства-реципієнта.

Проаналізуємо детальніше всі організаційні форми реалізації проєктного фінансування.

Самофінансування є найпривабливішим методом фінансування інвестиційних проєктів, яке здійснюється виключно за рахунок власних внутрішніх коштів підприємства, зокрема чистого прибутку; амортизаційних відрахувань; страхових сум відшкодування збитків; іммобілізованих надлишків основних та оборотних коштів, нематеріальних активів [7].

Головну роль серед власних джерел фінансування інвестиційних проєктів відіграє прибуток, який залишається у підприємства після сплати податків та інших обов'язкових платежів. Виходячи з факту того, що прибуток, який залишається в розпорядженні підприємства, характеризується

Таблиця 1

Структура джерел інвестиційних ресурсів підприємства

Група ресурсів	Типи ресурсів
Внутрішні, що входять до складу власного капіталу	Прибуток; спеціальні фонди, які формуються за рахунок прибутку; амортизаційні відрахування; страхові відшкодування; інші (негрошові) види ресурсів, зокрема земельні ділянки, основні фонди, промислова власність.
Залучені, що входять до складу власного капіталу	Фінансові засоби, що залучаються за рахунок емісії та розміщення акцій, зокрема, шляхом відкритого розміщення, закритого розміщення; кошти, які виділяються вищими холдинговими та акціонерними компаніями; гранти у благодійні внески; державні субсидії (прямі та непрямі).
Залучені, що не входять до складу власного капіталу	Банківські кредити та позики; кредити, позики у грошовій формі, які надаються небанківськими установами; державні кредити та позики (прямі та у формі податкового інвестиційного кредиту); комерційні кредити; фінансові кошти, які залучаються за рахунок емісії та розміщення облігацій; машини, устаткування, інші негрошові види ресурсів, які залучаються на основі лізингу, а саме операційного та фінансового.



Рис. 1. Основні завдання, принципи та технологія реалізації проєктного фінансування

невеликими обсягами, останнім часом постійно зростає економічна та податкова роль амортизаційних відрахувань.

Задля активізації інвестиційних процесів в економіці України була розроблена Концепція амортизаційної політики, згідно з якою було змінено порядок нарахування та обліку амортизаційних відрахувань, а саме порядок нарахування амортизації за основними засобами та об'єктами основних фондів, відображення амортизаційних сум у звітності підприємств, застосування нових методів нарахування амортизації (прямолінійний, зменшення залишкової вартості, кумулятивний, виробничий), порядок вибору того чи іншого методу нарахування амортизації [8; 9].

Під методом нарахування амортизації розуміють розподіл вартості основних засобів за роками їх служби в певному системному порядку. Залежно від того, що вкладається у зміст методу нарахування амортизації, виділяють різні їх види (табл. 2).

Виходячи з даних, що зображені у табл. 2, можна стверджувати, що всі методи нарахування амортизації поділяються на методи, що базуються на терміні використання основних засобів (прямолінійний метод, метод зменшення залишкової вартості та метод прискореного зменшення залишко-

вої вартості), та методи, що базуються на обсязі випуску продукції (виробничий метод). Перелік можливих конкретних методів нарахування амортизації регулюється державою, але кожне підприємство вибирає ті методи, які економічно доцільні саме для нього.

Наступним методом фінансування інвестиційної діяльності є акціонування. Цей метод використовується для фінансування великих інвестиційних проєктів зі значними строками окупності витрат.

Акціонерне фінансування здійснюється за рахунок додаткової емісії цінних паперів під конкретний інвестиційний проєкт, при цьому виділяють такі його форми [4; 7]:

- емісія акцій та їх розміщення серед зацікавлених інвесторів;
- емісія боргових зобов'язань у вигляді інвестиційних сертифікатів, облігацій;
- формування спеціалізованих інвестиційних компаній з емісією цінних паперів та інвестування одержаних коштів в інвестиційні проєкти.

Привабливість акціонерного фінансування для ініціаторів проєкту полягає в тому, що обсяг необхідних ресурсів для фінансування проєкту надходить на початку його реалізації, тобто дає можливість профінансувати нові підприємства, в яких ще

Методи нарахування амортизаційних відрахувань

Назва методу	Сутність методу
Прямолінійний	Річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта основних засобів.
Зменшення залишкової вартості	Річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звіт-ного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації. Річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість.
Прискорене зменшення залишкової вартості	Річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звіт-ного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчислюється з огляду на строк корисного використання об'єкта, а також подвоюється.
Кумулятивний	Річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця строку корисного використання об'єкта основних засобів, на суму числа років його корисного використання.
Виробничий	Місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів.

немає можливості одержати кредит у банку. Крім того, цей метод фінансування не зобов'язує підприємство повертати інвестовані кошти через певний проміжок часу.

Перевагами акціонерного фінансування є:

- залежність доходу на акцію від результатів роботи підприємства;
- залучення капіталу за допомогою акцій на невизначений термін і без зобов'язань щодо його повернення;
- підвищення ліквідності акцій завдяки їх випуску у відкритий продаж;
- наявність у відкритого акціонерного товариства більше можливостей щодо залучення капіталу, ніж у закритого.

До недоліків акціонерного фінансування можна віднести:

- ускладнення управління АТ через збільшення числа акціонерів;
- розпорошування доходу між великим числом акціонерів через випуск акцій;

- додаткові витрати, зумовлені тим, що АТ відкритого типу повинні систематично складати звіти;
- обмеженість АТ відкритого типу щодо можливостей оголошення інформації комерційною таємницею;

- ймовірність того, що відкритий продаж акцій може привести до втрати контролю над власністю.

Наступний метод, а саме метод кредитного проєктного фінансування, базується на відносинах, що виникають між кредитором та позичальником на основі видачі інвестиційного кредиту. Інвестиційний кредит – це економічні відносини між кредитором та позичальником щодо фінансування інвестиційних заходів на засадах повернення і, як правило, з виплатою відсотка [7, с. 346]. На практиці така форма фінансування застосовується переважно до інвестиційних проєктів з високою нормою прибутковості та незначними строками окупності витрат.

На практиці виділяють такі форми інвестиційного кредиту, які наведені у табл. 3 [1-7].

Таблиця 3

Форми інвестиційного кредиту

Форма інвестиційного кредиту	Характеристика
Банківський	Грошові кошти на фінансування інвестиційних проєктів надаються банківськими установами у тимчасове користування та з виплатою відсотка.
Державний	Грошові кошти надаються за рахунок централізованих ресурсів Національного банку через комерційні банки. Використовується тільки для міністерств та відомств за рішенням Верховної Ради України.
Міжнародний	Грошові кошти надаються державами, іноземними банками й фірмами щодо фінансування інвестиційної діяльності на засадах повернення у певні строки та з виплатою відсотка.
Податковий	Грошові кошти надаються у вигляді відстрочки сплати податку на прибуток, що надається на визначений строк задля збільшення його фінансових ресурсів для здійснення інвестиційних (інноваційних) програм.
Лізинг	Є альтернативною формою фінансування, в якій поєдналися орендні відносини, елементи кредитування та фінансування.
Андеррайтинг	Грошові кошти надаються для реалізації довгострокових широкомасштабних проєктів шляхом повного викупу випусків промислових облігацій, які емітуються цими клієнтами.

Проаналізувавши основні форми кредитного фінансування, наведені в табл. 3, можемо зробити висновок, що всі вони відрізняються одна від одної за суб'єктами, що беруть участь у процесі фінансування, метою спрямування інвестиційних коштів та технологією реалізації фінансування. Використання конкретної форми фінансування залежить від умов, в яких перебуває ініціатор інвестиційного проєкту, та його фінансового стану.

Важливе місце у стимулюванні всієї економіки шляхом фінансування діяльності економічних агентів посідає державне фінансування. Бюджетне фінансування є формою підтримки інвестиційних проєктів урядовими чи неурядовими організаціями шляхом надання дотацій, грантів, субвенцій, спонсорської та донорської допомоги.

Інвестиційні проєкти, які передбачають залучення бюджетних коштів, вибираються на конкурсній основі й мають відповідати стратегії економічного та соціального розвитку вітчизняної економіки.

Фінансування інвестиційних проєктів за рахунок безоплатних та благодійних внесків сильно пов'язано з бюджетним фінансуванням та здійснюється переважно неурядовими організаціями у вигляді грантів та спонсорської допомоги. Як правило, об'єктом таких інвестицій є соціальна інфраструктура чи соціально-політичні програми.

Останнім методом реалізації проєктного фінансування є змішаний. Особливістю змішаного фінансування є те, що воно базується на комбінаціях різних методів фінансування інвестиційних проєктів, тому може бути використаним для фінансування будь-яких інвестиційних проєктів.

Висновки з проведеного дослідження.

У підсумку слід зазначити, що важливим етапом механізму проєктного фінансування є організація залучення необхідних інвестицій. Система організації проєктного фінансування включає інвестиційні джерела та організаційні методи надання інвестиційних коштів. Джерела інвестиційних коштів прийнято поділяти на такі види, як власні, залучені та запозичені, кожен з яких має певну специфіку. На практиці використовується безліч методів проєктного фінансування, кожен з яких має певні переваги та недоліки, з чого випливають особливості їх запровадження на практиці. Підсумовуючи вищесказане, зазначаємо, що формування системи обґрунтування прийняття реальних інвестиційних рішень вимагає подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Верба В.А., Загородніх О.А. Проектний аналіз : підручник. Київ : КНЕУ, 2000. 322 с.
2. Богоявленська Ю.В. Проектний аналіз : навчальний посібник. Київ : Кондор, 2004. 336 с.
3. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності : навчальний посібник. Київ : Каравелла, 2008. 432 с.
4. Куриленко Т.П. Проектне фінансування : підручник. Київ : Кондор, 2006. 208 с.
5. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 472 с.
6. Майорова Т.В., Кузяк Д.О. Теоретичні аспекти визначення поняття «проектне фінансування». *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. № 21(14). С. 259–266.
7. Пересада А.А., Майорова Т.В., Ляхова О.О. Проектне фінансування : підручник. Київ : КНЕУ, 2005. 736 с.
8. Про Концепцію амортизаційної політики : Указ Президента України від 7 березня 2001 року № 169/2001 / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show> (дата звернення: 15.10.2019).
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» від 27 квітня 2000 року № 92, затверджене Наказом Міністерства фінансів України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/0288-00> (дата звернення: 15.10.2019).

REFERENCES:

1. Verba V.A., Zahorodnikh O.A. (2000) *Proektnyi analiz : pidruchnyk* [Project analysis]. Kyiv : KNEU. (in Ukrainian)
2. Bohoiavlenska Yu.V. (2004) *Proektnyi analiz : navch. posibnyk* [Project analysis]. Kyiv : Kondor. (in Ukrainian)
3. Duka A.P. (2008) *Teoriia ta praktyka investytsiinoi diialnosti: navchalnyi posibnyk* [Theory and practice of investment activity]. Kyiv : Karavela. (in Ukrainian)
4. Kurylenko T.P. (2006) *Proektne finansuvannia : pidruchnyk* [Project finance]. Kyiv : Kondor. (in Ukrainian)
5. Maiorova T.V. (2009) *Investytsiina diialnist* [Investment activity]. Kyiv : Tsentru uchbovoi literatury. (in Ukrainian)
6. Maiorova T.V., Kuziak D.O. (2011) *Teoretychni aspekty vyznachennia poniattia "proektne finansuvannia"* [Theoretical aspects of "project finance" definition]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, vol. 14, no. 21, pp. 259–266.
7. Peresada A.A., Maiorova T.V., Liakhova T.V. (2005) *Proektne finansuvannia : pidruchnyk* [Project finance]. Kyiv : KNEU. (in Ukrainian)
8. Pro Kontseptsiiu amortyzatsiinoi polityky : Ukaz Prezidenta Ukrainy 169/2001 vid 07.03.2001 roku. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/169/2001> (accessed: 15 October 2019).
9. Polozhennia (standart) bukhgalterskoho obliku 7 "Osnovni zasoby" vid 27.04.2000 № 92, zatverdzhene Nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy. Available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/0288-00> (accessed 15 October 2019).

ФІНАНСОВИЙ МОНІТОРИНГ ЯК ПАРАДИГМА ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ ПРОТИДІЇ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ ДОХОДІВ, ОДЕРЖАНИХ ЗЛОЧИННИМ ШЛЯХОМ ТА ПРОЯВАМ ТЕРОРИЗМУ

FINANCIAL MONITORING AS A PARADIGM OF STATE POLICY IN THE FIELD OF ANTI-LEGALIZATION OF INCOME FROM CRIME WAYS AND TERRORISM

УДК 336.7, 340.12

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.48-76>**Канцір І.А.**к.е.н., доцент кафедри теоретичної
та прикладної економіки
Національний університет
«Львівська політехніка»**Брицька М.Р.**магістр
Інститут інноваційної освіти
Київського національного університету
архітектури та будівництва**Kantsir Iryna**

Lviv Polytechnic National University

Bryts'ka MartaInstitute of Innovative Education
Kyiv National University
of Architecture and Construction

У статті розглянуто сутність фінансового моніторингу як економіко-правового механізму у сфері запобігання та протидії легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення. Проаналізовано засади реалізації фінансового моніторингу, до яких віднесено: економічну ефективність, законність, конфіденційність; оптимізацію ризиків; прозорість; деконфліктизацію інтересів; регламентацію; паритетність та поінформованість. Визначено пріоритетні напрями реалізації фінансового моніторингу, зокрема: посилення контролю над діяльністю платіжних систем та їх учасникам; реалізація постійного моніторингу Інтернет-контенту; впровадження рамкових обмежень руху коштів на рахунках осіб, які причетні до фінансування сепаратизму; виявлення фактів фінансування діяльності терористичної організації; виявлення незаконних фінансових операцій із метою недопущення отримання доходів злочинним шляхом.

Ключові слова: фінансовий моніторинг, протидія легалізації (відмивання) доходів, заходи протидії тероризму, фінансові операції, національна безпека.

В статье рассмотрена сущность финансового мониторинга как экономико-право-

вого механизма в сфере предотвращения и противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, финансированию терроризма и распространению оружия массового уничтожения. Проанализированы принципы реализации финансового мониторинга, к которым отнесены: экономическая эффективность, законность, конфиденциальность, оптимизация рисков; прозрачность; деконфликтизация интересов; регламентация; паритетность и осведомленность. Определены приоритетные направления реализации финансового мониторинга, в частности: усиление контроля над деятельностью платежных систем и их участникам; реализация постоянного мониторинга Интернет-контента; внедрение рамочных ограничений движения средств на счета лиц, причастных к финансированию сепаратизма; выявление фактов финансирования деятельности террористической организации; выявление незаконных финансовых операций с целью недопущения получения доходов преступным путем.

Ключевые слова: финансовый мониторинг, противодействие легализации (отмыванию) доходов, меры противодействия терроризму, финансовые операции, национальная безопасность.

The article deals with the essence of financial monitoring as an economic and legal mechanism in the field of preventing and counteracting the legalization of proceeds from crime, terrorist financing, and financing the proliferation of weapons of mass destruction. The principles of financial monitoring implementation are analyzed, which include: economic efficiency, legality, confidentiality; risk optimization; transparency; deconfliction of interests; regulation, parity, and awareness. Financial monitoring includes: state financial monitoring and initial financial monitoring. The implementation of financial monitoring measures is a function of the business intelligence unit that is within the competence of the State Financial Monitoring Service of Ukraine. Depository corporations are the most active subjects of the initial financial monitoring, which during the period 2017–2018 submitted 99.09%–99.02% of the transactions subject to financial supervision to the SFMSU. Significant is the fact that the information is reliable since the proportion of errors is 0.12% of the total number of messages. In Ukraine, the institutional structure of financial monitoring is in its infancy. In our opinion, it is advisable to focus on the implementation of international experience in the national system, in particular: - granting criminal status to money-laundering operations; - to establish liability (administrative and illegal) for violation of legislation by the entities of primary and secondary financial monitoring; - Ukraine has acquired the status of a partner of the international community in the field of financial supervision. To improve the effectiveness of financial monitoring in the field of counteracting terrorism and separatism, it is necessary to increase oversight of the activity of payment systems and their participants, postal operators in Ukraine; conduct permanent monitoring of Internet content to identify individuals who use their accounts to raise funds for charity and to assist terrorist and separatist groups; introduction of framework restrictions on the movement of funds into the accounts of persons involved in the financing of separatism; revealing the facts of financing the activities of the terrorist organization IDIL through affiliates, with emphasis on minimizing the use of measures to block them and prevent the financial system of Ukraine; detection of smuggling operations, channels of illegal migration, terrorist activity, transportation of drugs, psychotropic substances, their analogs or precursors through the territory of Ukraine to prevent proceeds from crime.

Key words: financial monitoring, counteraction to legalization (money laundering), counter-terrorism measures, business transactions, national security.

Постановка проблеми. Сучасному стану національної економіки властиві вразливість та незахищеність від впливу певних ризиків та загроз, що спричинені фінансово-економічною кризою, політичною нестабільністю, високим рівнем економічної злочинності, низьким рівнем бізнес-культури, недовірою до державних інституцій. Для запобігання та мінімізації негативних наслідків зазначених явищ необхідно здійснювати постійний моніторинг фінансових операцій на засадах ризик-орієнтованого підходу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей функціонування

системи фінансового моніторингу присвячено праці А.Г. Бухтіарової, А.В. Базиліюка, О.І. Барановського, О.О. Балануци, Б.С. Болоського, В.А. Журавля та інших учених. Водночас питання комплексного підходу до оптимізації функціонування фінансового моніторингу розглядалося фрагментарно і з урахуванням викликів часу потребує подальших наукових досліджень.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення сутності фінансового моніторингу та механізму його реалізації на засадах ризик-орієнтованого підходу в умовах трансформаційних перетворень.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Сьогоднішній стан національної економіки супроводжується перманентним впливом певних ризиків, спричинених фінансово-економічною кризою, політичною нестабільністю, монополізацією, зростанням економічної злочинності, низьким рівнем бізнес-культури, недовірою до державних інституцій, що потребує заходів постійного моніторингу.

Фінансовий моніторинг – сукупність заходів, які здійснюються суб'єктами фінансового моніторингу у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення, і включають проведення державного фінансового моніторингу та первинного фінансового моніторингу [1].

Фінансовий моніторинг включає проведення державного та первинного фінансового моніторингу, реалізація якого базується на засадах економічної ефективності, законності, конфіденційності, оптимізації ризиків, прозорості, деконфліктизації інтересів, обов'язковості, паритетності (рівності), поінформованості.

Фінансовий моніторинг, на нашу думку, доцільно розглядати у трьох площинах:

- як систему заходів фінансового, адміністративного, кримінального та оперативного-розшукового характеру;
- як інструмент державного регулювання;
- як механізм перманентного моніторингу фінансових операцій.

Пріоритетними напрямками фінансових розслідувань під час проведення фінансового моніторингу є (рис. 1):

- фінансування тероризму та сепаратизму;
- відмивання доходів, отриманих від корупційних діянь;
- використання готівки у схемах легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом [2, с. 344].

Фінансовий моніторинг, відповідно до букви закону, проводиться у разі встановлення ділових відносин; у разі виникнення підозри; під час проведення фінансової операції, що підлягає фінансовому моніторингу, сума якої $\geq 150\,000$ грн (операції, пов'язані з переказом коштів; купівля-продаж за готівку платіжних інструментів та засобів чи засобів платежу; фінансові операції готівкового характеру; здійснення фінансових операцій із невизначеною формою розрахунків; операції, пов'язані з рухом страхових чи перестрахових платежів; виплата лотерейних виграшів; фінансові операції осіб, щодо яких встановлено високий ризик).

Найактивнішими суб'єктами первинного фінансового моніторингу виступають депозитні корпорації, які протягом 2017–2018 рр. подали до ДСФМУ 7940799/9871608 (99,09–99,02%) повідомлень про операції, що підлягають фінансовому моніторингу. Суттєвим є факт достовірності інформації, адже

питома вага помилок становить 0,12% від загальної кількості повідомлень (табл. 1).

Держфінмоніторингом проводиться комплексний аналіз сумнівних фінансових операцій за ступенем їх ризику, на підставі чого формується досє, яке свідчить про ймовірність зв'язку зазначеної операції з легалізацією (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванням тероризму та фінансуванням розповсюдження зброї масового знищення чи пов'язана з учиненням іншого суспільно небезпечного діяння.

Для виявлення сумнівних фінансових операцій банки зобов'язані перманентно здійснювати аналіз фінансових операцій клієнтів на засадах ризик-орієнтованого підходу.

Ризик-орієнтований підхід – це визначена банком система з управління ризиками легалізації кримінальних доходів/фінансування тероризму та вжиття ним відповідних заходів у спосіб та обсяги, які забезпечують ефективну мінімізацію таких ризиків залежно від їхнього рівня [5].

В Україні розроблено національну систему оцінки ризиків, метою якої є виявлення загроз у системі запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму і формування стратегії управління ризиками. Учасниками системи Національної оцінки ризиків є всі без винятку суб'єкти протидії відмиванню коштів та фінансуванню тероризму, зокрема: суб'єкти державного фінансового моніторингу; суб'єкти первинного фінансового моніторингу; правоохоронні органи та органи судової влади; інші державні органи; саморегулювні організації та інші установи й організації.

Проведення національної оцінки ризиків реалізується за чітко регламентованим алгоритмом:

1) визначення та аналіз загроз (виявлення загроз, формування сценарію реалізації загроз та обчислення ймовірності виникнення вибраних небезпечних подій, вибірка та поширення даних);

2) моніторинг уразливості та наслідків впливу загроз (визначення об'єктів фінмоніторингу з підвищеним рівнем небезпеки щодо фінансування тероризму й відмивання коштів (окреслення чинників уразливості до фінансування тероризму (відмивання коштів); оцінка потенційних наслідків використання ідентифікованих уразливостей);

3) оцінка ризику (оцінка ризику виходячи з аналізу загроз, уразливості та наслідків їх реалізації; оцінка рівня невизначеності);

4) моніторинг ризику та переоцінка (контроль над загрозами та вразливостями, періодичне оновлення даних; виявлення потенційних майбутніх ризиків).

Моніторинг ризиків – це динамічний процес, який латентно реагує на виявлення нових загроз та рівня їх небезпеки. Обов'язок держави як гаранта прав і свобод полягає у забезпеченні

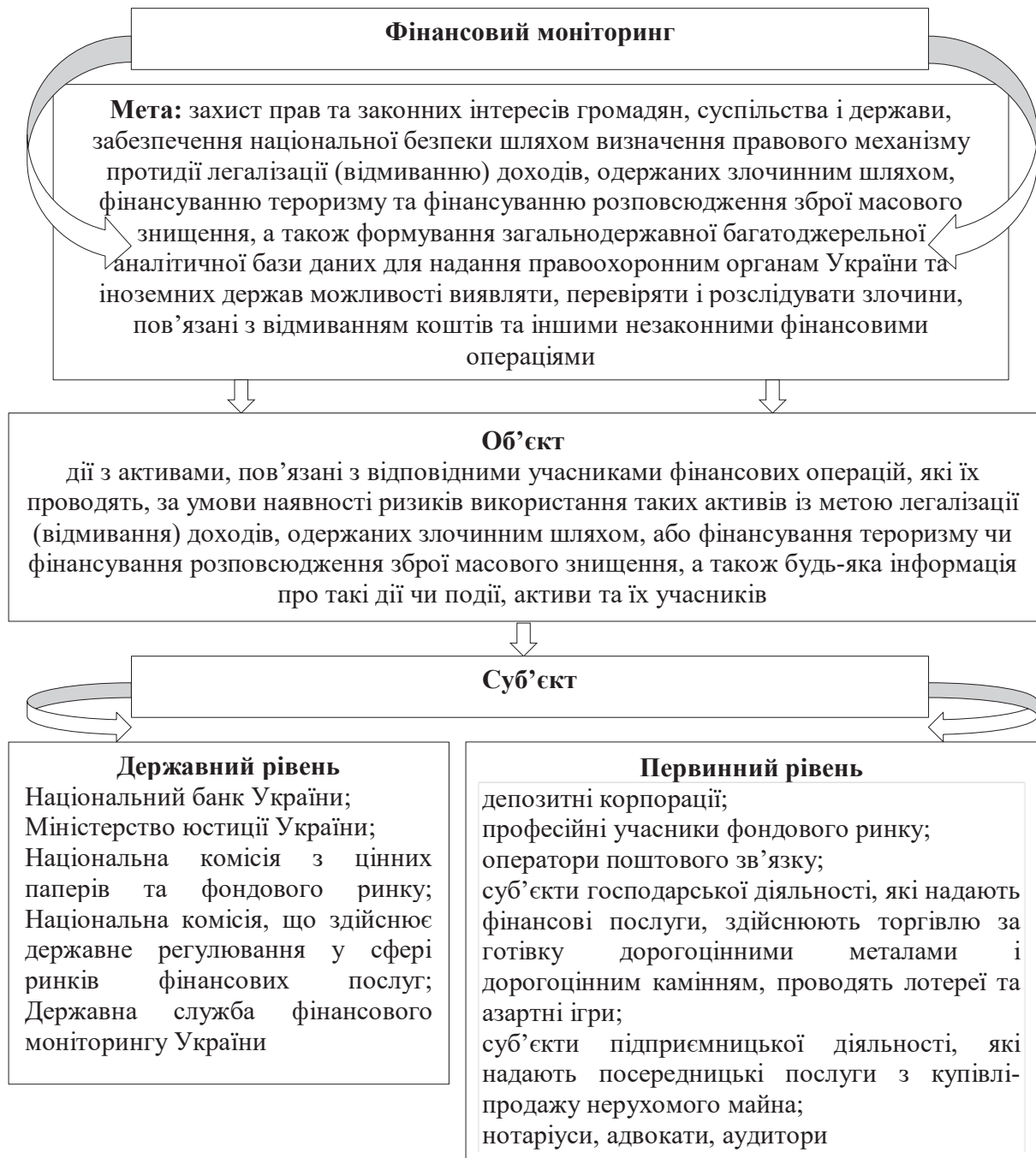


Рис. 1. Сутність фінансового моніторингу

Джерело: авторська розробка на основі [1]

функціонування системи перманентної оцінки ризиків та застосування заходів із протидії ризикам, їх координації та мінімізації.

Для вдосконалення фінансового моніторингу 6 грудня 2019 р. прийнято Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» [6], метою якого виступає імплементація норм Директиви (ЄС) 2015/849 «Про запобігання використанню фінансової системи для відмивання грошей та

фінансування тероризму», норм Регламенту (ЄС) 2015/847 «Про інформацію, що супроводжує грошові перекази». Зазначений Закон має на меті комплексне доповнення чинного закону в частині: уніфікації норм вітчизняного законодавства до світових стандартів, упровадження міжнародної термінології у сфері фінансового моніторингу, імплементації механізму ризик-орієнтованого підходу суб'єктами первинного фінансового моніторингу (кейсове звітування); коригування порогових показників для подання інформації суб'єктами первинного фінансового моніторингу; вимог до

Таблиця 1

**Кількість повідомлень про фінансові операції,
що взяті на облік Держфінмониторингом, у розрізі типів подання станом на 2017–2018 рр.**

Тип суб'єкта первинного моніторингу	Кількість повідомлень		Питома вага	
	2017	2018	2017	2018
1. Депозитні корпорації	7940799	9871608	99,09	99,02
2. Небанківські установи:	72230	98184	0,90	0,95
- страхові установи	36451	40021	0,46	0,4
- інші суб'єкти господарювання, що надають фінансові послуги	4747	5810	0,06	0,06
- професійні учасники фондового ринку	29181	45805	0,36	0,46
- суб'єкти господарювання, які проводять лотереї	603	600	0,008	0,006
- нотаріуси	21	21	0,0004	0,0002
- інші суб'єкти первинного фінансового моніторингу	1698	4927	0,02	0,05
Всього	8013029	9969792	100	100

Джерело: складено та розраховано за даними [3; 4]

платіжних систем щодо ідентифікації платників та одержувачів коштів.

Висновки з проведеного дослідження.

В Україні інституційна структура фінансового моніторингу перебуває на етапі становлення, і, на нашу думку, доцільно акцентувати увагу на впровадженні у практику національної системи зарубіжний досвід, зокрема:

- надання статусу кримінального злочину операціям, пов'язаним із відмиванням коштів;
- встановлення відповідальності (адміністративної й кримінальної) за порушення законодавства суб'єктами первинного та державного фінансового моніторингу;
- набуття Україною статусу партнера міжнародної спільноти у сфері фінансового моніторингу.

Для підвищення ефективності фінансового моніторингу в Україні необхідно посилити нагляд за функціонуванням платіжних систем та їх учасниками; провадити перманентний моніторинг Інтернет-контенту з метою виявлення осіб, причетних до фінансування терористичних угруповань; упровадження рамкових обмежень руху коштів на рахунків осіб, які причетні до фінансування сепаратизму.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення : Закон України від 14.10.2014 № 1702-VII. Дата оновлення: 24.11.2018. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1702-18> (дата звернення: 20.12.2019).
2. Вовчак О.Д., Канцір В.С., Канцір І.А. Фінансовий моніторинг як економіко-правовий метод протидії тероризму. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2019. № 2(29). С. 339–347.
3. Звіт Державної служби фінансового моніторингу України. 2017. URL : [http://sdfm.gov.ua/content/file/Site_docs/2018/20180322/zvit_2017_\(дата_звернення: 25.12.2019\)](http://sdfm.gov.ua/content/file/Site_docs/2018/20180322/zvit_2017_(дата_звернення: 25.12.2019)).
4. Звіт Державної служби фінансового моніторингу України за 2018 р. URL : <http://finmonitoring.in.ua/>

wp-content/uploads/2019/04/SDFM_AnnualReport_2018.pdf (дата звернення: 25.12.2019).

5. Про затвердження Положення про здійснення банками фінансового моніторингу : Постанова Правління Національного банку України від 26.06.2015 № 417. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0417500-15> (дата звернення: 23.12.2019).

6. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення : Закон України від 06.12.2019 № 361-IX. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/361-20/card2#Card> (дата звернення: 09.01.2020).

REFERENCES:

1. Pro zapobihannya ta protydiyu lehalizatsiyi (vidmyvannyu) dokhodiv, oderzhanykh zlochynnym shlyakhom, finansuvannyu teroryzmu ta finansuvannyu rozpovsyudzhennya zbroyi masovoho znyshchennya. Available at <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1702-18> (accessed 20 December 2019).
2. Vovchak O., Kantsir V., Kantsir I. (2019) Finansovyi monitorynh yak ekonomiko-pravovyi metod protydyi teroryzmu [Financial monitoring as an economic and legal method of countering terrorism]. *Financial and credit activities: problems of theory and practice*, vol. 2 (29), pp. 339-347 (in Ukrainian).
3. Zvit Derzhavnoyi sluzhby finansovoho monitorynhu Ukrainy 2017. Available at [http://sdfm.gov.ua/content/file/Site_docs/2018/20180322/zvit_2017_\(accessed 25 December 2019\)](http://sdfm.gov.ua/content/file/Site_docs/2018/20180322/zvit_2017_(accessed 25 December 2019)).
4. Zvit Derzhavnoyi sluzhby finansovoho monitorynhu Ukrainy 2018. Available at http://finmonitoring.in.ua/wp-content/uploads/2019/04/SDFM_AnnualReport_2018.pdf (accessed 25 December 2019).
5. Pro zatverdzhennya Polozhennya pro zdiysnennya bankamy finansovoho monitorynhu. Available at <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0417500-15> (accessed 23 December 2019).
6. Pro zapobihannya ta protydiyu lehalizatsiyi (vidmyvannyu) dokhodiv, oderzhanykh zlochynnym shlyakhom, finansuvannyu teroryzmu ta finansuvannyu rozpovsyudzhennya zbroyi masovoho znyshchennya. Available at <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/361-20/card2#Card> (accessed 09 January 2019).

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ РИЗИКОМ
АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ: СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІFINANCIAL RISK MANAGEMENT AGRICULTURAL ENTERPRISES:
ESSENCE AND FEATURES

УДК 336.67

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.48-77>**Крот Л.М.**к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і фінансів
Кременчуцький
національний університет
імені Михайла Остроградського**Крот В.В.**студент
Кременчуцький
національний університет
імені Михайла Остроградського**Krot Liudmyla**Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi
National University**Krot Viktor**Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi
National University

У статті розглянуто сутність та особливості управління фінансовим ризиком аграрних підприємств. Визначено основні етапи та принципи процесу управління ризиками в аграрній сфері. Задля вдосконалення системи управління фінансовим ризиком сільськогосподарського підприємства проведено комплексне оцінювання фінансового ризику селянського (фермерського) господарства «Волошка» на основі застосування коефіцієнтного та статистичного методів. За результатами оцінювання запропоновано такий варіант стратегії управління фінансовими ризиками, як передача ризику, поділ відповідальності. За цією стратегією як інструменти управління використовують страхування врожаю, галузеву диверсифікацію, сільськогосподарську обслуговуючу кооперацію, хеджування ризиків, використання ф'ючерсних, форвардних, опційних контрактів. Для селянського (фермерського) господарства «Волошка» запропоновано використання аграрного страхування як інструменту управління фінансовим ризиком.

Ключові слова: управління, фінансовий ризик, сільськогосподарське підприємство, методи оцінки, стратегія.

В статье рассмотрены сущность и особенности управления финансовым риском аграрных предприятий. Определены основные этапы и принципы процесса управления рисками в аграрной сфере. С целью усовершенствования системы управления финансовым риском сельскохозяйственного предприятия проведено комплексное оценивание финансового риска крестьянского (фермерского) хозяйства «Волошка» на основе применения коэффициентного и статистического методов. По результатам оценивания предложен такой вариант стратегии управления финансовым риском, как передача риска, распределение ответственности. По этой стратегии как инструменты управления используют страхование урожая, отраслевую диверсификацию, сельскохозяйственную обслуживающую кооперацию, хеджирование рисков, использование фьючерсных, форвардных, опционных контрактов. Для крестьянского (фермерского) хозяйства «Волошка» предложено использовать аграрное страхование в качестве инструмента управления финансовым риском.

Ключевые слова: управление, финансовый риск, сельскохозяйственное предприятие, методы оценки, стратегия.

Following article deals with the essence and features of agrarian enterprises financial risk management. Basic stages and principles of risk management process in the agrarian sphere are defined. Risk management process in agrarian sphere is formed sequentially according to following stages: risk identification, risk analysis, risk assessment, parametric risk characterization, determination of possible loss, methods of risk mitigation, risk control. While managing risks in agricultural sector, it is important to adhere to the concept of acceptable risk, which is one that would not threaten the process of production, processing and sale of agricultural products. The concept of acceptable risk involves determining and justifying acceptable risks levels at all stages of the agricultural product life cycle (from seed selection to product realization on market). Risk management process in the agricultural sector should be based on certain principles such as: risk acceptability, prevention, minimization of risk, targeting, risk payment, appropriate risk value choice. Risk management in the agricultural sector should be seen as integral part of overall strategy for managing the activities of agricultural enterprise. In order to improve financial risk management system of an agricultural enterprise, a comprehensive financial risk assessment of the peasant (farmer) "Voloshka" farm was carried out on the basis of the coefficient application and statistical methods. The essence of coefficient method of enterprise financial risk assessment lies in calculation of relative indicators that allows assessing the liquidity risk, financial stability risk, bankruptcy risk. The feature of the statistical research method is financial risk identification with probability distribution. The main statistical indicator of determining such a probability is the standard deviation or variation coefficient. The calculation of weighted average risk, its variance and standard deviation quantifies financial risk degree. According to assessment results, such solutions as risk transfer and division of responsibilities were offered. According to this strategy, such options as crop insurance, sectoral diversification, agricultural servicing cooperatives, hedging of risks, use of futures, forward contracts, are used as management tools. It is offered for the peasant (farmer) farm "Voloshka" to use agrarian insurance as a financial risk management tool.

Key words: management, financial risk, agricultural enterprise, valuation methods, strategy.

Постановка проблеми. Проблеми управління фінансовими ризиками аграрних підприємств є актуальними, оскільки економічне середовище, в межах якого функціонують суб'єкти господарювання, фінансові установи, а також аграрна галузь загалом, характеризуються значним ступенем невизначеності та ризикованості. Успіх суб'єктів підприємництва, що діють у сільському господарстві, також залежить від їхньої здатності передбачити наявну сукупність різноманітних ризиків (природно-кліматичних, соціально-економічних, фінансових, екологічних тощо), протидіяти їм та уникати їх, а також можливості покрити втрати, спричинені виникненням ризиків. При цьому сільськогосподарські підприємства є

ключовим компонентом, який підтримує продовольчу безпеку держави.

Саме тому як у теорії, так і на практиці необхідно приділяти посилену увагу проблемам комплексного управління фінансовими ризиками аграрних підприємств, вжиття заходів якого має забезпечувати ефективне використання всіх наявних ресурсів виробника аграрної продукції з найменшими витратами для нього, тому проблематика створення ефективної системи управління фінансовими ризиками, а також визначення дієвих підходів та сучасних інструментів щодо мінімізації та подолання ризиків, які існують в агробізнесі, нейтралізації їх впливу на процес виробництва, перероблення та реалізації сільськогосподарської продукції є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розроблення методологічних основ аналізу фінансових ризиків підприємства зробили такі економісти, як, зокрема, І.О. Бланк [1], Є. Брігхем [2], В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко [3], С.І. Наконечний [4], Р.В. Пікус [5], Т.В. Письменна [6], Н.М. Сіренко [7]. Враховуючи цінність наукових доробок вчених, відзначаємо необхідність поглибленого вивчення системи управління ризиками в контексті управління підприємством та подальшої адаптації наявних підходів до управління ризиками щодо особливостей діяльності аграрних підприємств. У своїх працях вони досліджують сутність фінансових ризиків, проблеми їх страхування, аналізують особливості управління фінансовими ризиками. Водночас ці питання потребують подальшого дослідження та систематизації, а також актуальною залишається проблема пошуку ефективних сучасних методів аналізу фінансових ризиків задля оцінювання їх рівня.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження та узагальнення теоретичних засад, розкриття сутності та визначення особливостей процесу управління фінансовими ризиками в діяльності аграрних підприємств, проведення комплексного оцінювання фінансового ризику за статистичним та коефіцієнтним методами, надання практичних рекомендацій щодо визначення варіанта стратегії ризик-менеджменту сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління ризиками необхідно розглядати як невід'ємну частину загальної системи менеджменту реалізації стратегічних, тактичних та оперативних цілей (завдань) розвитку сільськогосподарського підприємства. При цьому ефективність управління має визначатися оптимальним співвідношенням величини дохідності та здійснення сільськогосподарської діяльності, а також рівнем ризиків, які загрожують нормальному функціонуванню суб'єкта господарювання. Процес управління ризиками в аграрній сфері формується послідовно. На нашу думку, етапи цього процесу (ідентифікація, аналіз, оцінка, параметрична характеристика ризику, визначення структури можливого збитку й подальший ризик-моніторинг) найбільш повно й зрозуміло описані у джерелі [8].

Принципи процесу управління ризиками в аграрній сфері визначені у джерелі [8]. Основними з них є принципи прийнятності ризику, превентивності, мінімізації ризику, адресності, плати за ризик, вибору доцільного значення ризику.

Вчені [9] наголошують на тому, що під час управління ризиками в аграрній сфері необхідно впроваджувати політику їх мінімізації, що передбачає обґрунтування рівнів прийнятних ризиків на всіх етапах життєвого циклу аграрної продукції.

Стратегія управління аграрними ризиками повинна бути орієнтована на мінімізацію ризику в прийнятних межах. Моніторинг ризиків є її необхідною та обов'язковою складовою частиною.

Задля вдосконалення системи управління фінансовим ризиком сільськогосподарського підприємства доцільно комплексно оцінити ризик на основі застосування коефіцієнтного та статистичного методів.

Нами проведено аналіз рівня фінансового ризику селянського (фермерського) господарства «Волошка» (Глобинський район, Полтавська область, Україна) згідно з даними фінансової звітності підприємства, а саме бухгалтерського балансу, який показує у грошовому виразі стан господарських засобів за їх складом і використанням, джерелами надходження та призначення на певну дату; звіту про прибутки і збитки, або звіту про фінансові результати, що містить показники, які характеризують кінцеві результати діяльності суб'єкта господарювання за певний період.

Перш за все потрібно оцінити ризик ліквідності і платоспроможності підприємства, далі розрахувати показники фінансової стійкості та стабільності. Коефіцієнтним показником, який визначає рівень фінансового ризику підприємства, є діагностика ймовірності банкрутства з використанням зарубіжних (моделі Е. Альтмана, Р. Ліса, Р. Таффлера, Г. Спрінгейта) [10] та вітчизняних (моделі О.О. Терещенка, А.В. Матвійчука) [11] моделей. З точки зору менеджменту більш важливим є не саме банкрутство як подія, що сталася, а прогнозування банкрутства задля запобігання йому.

Оцінювання фінансового ризику здійснюється через розрахунок коефіцієнтів, які наведені в табл. 1. Результати оцінювання ймовірності банкрутства фермерського господарства «Волошка» в динаміці з використанням зарубіжних моделей діагностики загрози банкрутства підприємства наведено на рис. 1, з використанням вітчизняних моделей – на рис. 2.

Проведена оцінка фінансового ризику (ризик ліквідності, ризику фінансової стійкості та ризику банкрутства) вказує на погіршення показників ліквідності. Це пов'язано зі зменшенням чистого прибутку та зростанням витрат. Результати діагностики ймовірності банкрутства досліджуваного підприємства за наведеними методиками мають суперечливі узагальнені дані. Хоча загалом розрахунки вказують на те, що внаслідок достатнього рівня фінансової стійкості виробник сільськогосподарської продукції має дуже низьку ймовірність банкрутства, загрози фінансового ризику для СФГ «Волошка» не існує, господарство має можливість вчасно розраховуватися зі своїми боргами, що характеризує високий рівень його незалежності від зовнішніх джерел фінансування, попереджати виникнення податкових ризиків та ефективно використовувати

Оцінка фінансового ризику фермерського господарства «Волошка»
у 2016–2018 рр. із застосуванням коефіцієнтного методу

Назва показника	Рекомендоване значення	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення 2018/2016 рр.
<i>Оцінка ризику ліквідності (неплатоспроможності)</i>					
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2–0,3	20,0	7,55	0,2	-19,8
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,5–2,5	328,8	35,2	113,1	-215,7
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1–2	420,0	25,5	42,9	-377,1
Коефіцієнт покриття або загальної ліквідності	> або = 1	128,8	26,2	92,7	-36,1
<i>Оцінка ризику фінансової стійкості</i>					
Коефіцієнт автономії	>0,5	1,0	0,98	0,99	-0,01
Коефіцієнт фінансової залежності	<2,0	1,0	1,02	1,01	0,01
Коефіцієнт фінансового левериджу	<1,0	0,002	0,02	0,01	0,01
Коефіцієнт фінансової стабільності	>1	489,2	47,9	175,0	-314,2

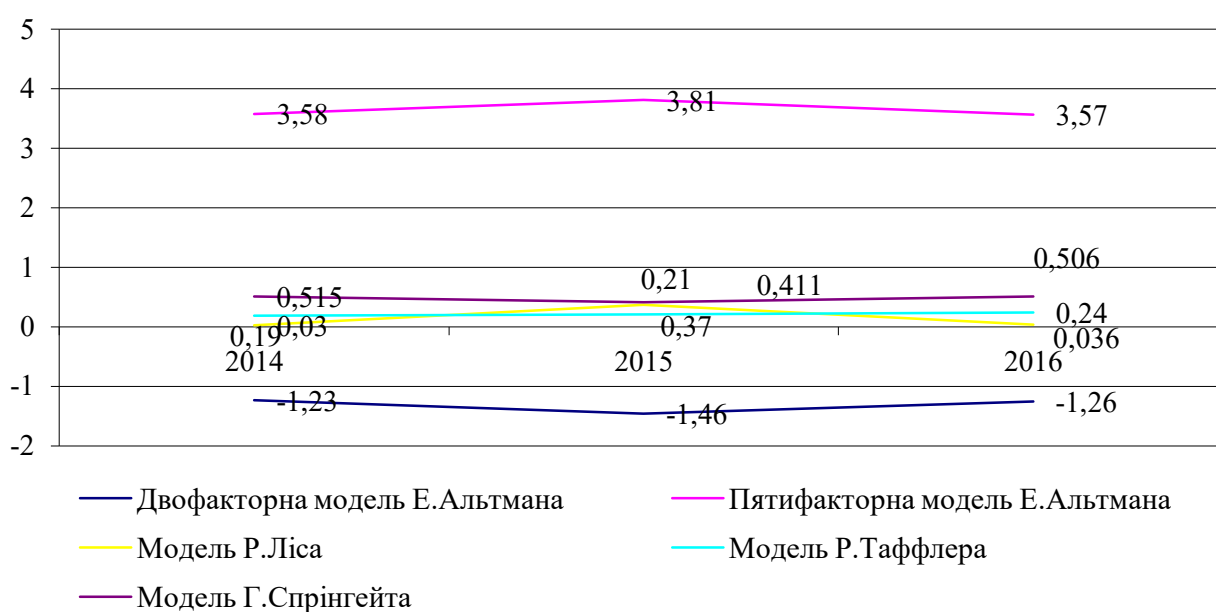


Рис. 1. Динаміка ймовірності банкрутства СФГ «Волошка» з використанням зарубіжних моделей

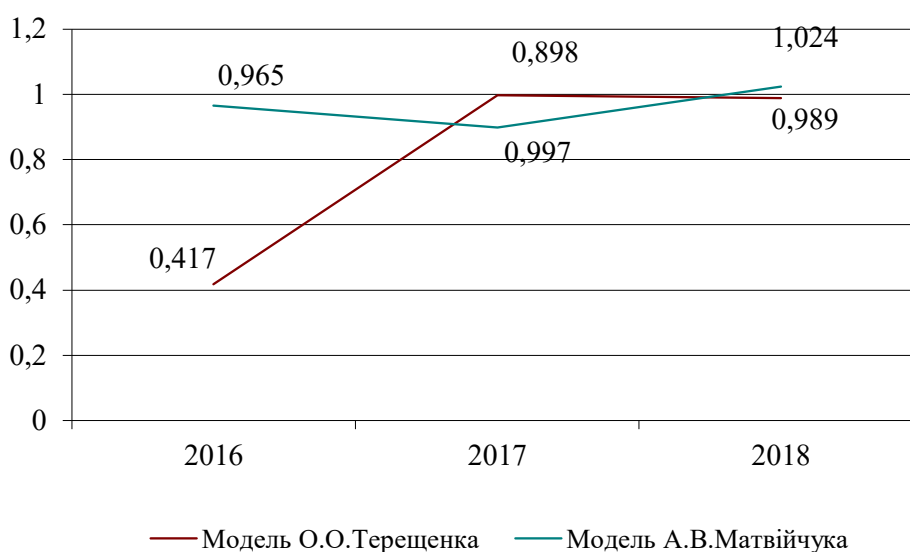


Рис. 2. Динаміка ймовірності банкрутства СФГ «Волошка» з використанням вітчизняних моделей

фінансові ресурси господарства для отримання максимального прибутку в майбутньому.

Враховуючи специфіку діяльності суб'єкта господарювання, визначений рівень фінансового ризику за допомогою методів статистичного аналізу, особливістю статистичного методу дослідження вважаємо виявлення фінансового ризику з розподілом ймовірностей. Основним статистичним показником визначення такої ймовірності (рівня ризику) є стандартне відхилення або коефіцієнт варіації. Розрахунок середньозваженого ризику, його дисперсії та середньоквадратичного відхилення кількісно оцінюють ступінь фінансового ризику [9].

На основі даних аналізу динамічного ряду врожайності можна зазначити, що за умови застосування тієї самої технології вирощування зернових власник господарства може сподіватися на отримання у двох випадках з чотирьох щорічної врожайності в межах від 48,29 до 85,71 ц/га.

Дані розрахунків представлені в табл. 2.

З огляду на дані аналізу за умови застосування технології вирощування пшениці є вірогідність у трьох випадках з чотирьох отримати щорічну врожайність у межах від 37,0 до 67,8 ц/га.

За умови, що в досліджуваному господарстві й надалі застосовуватиметься та ж сама технологія вирощування соняшника, можна сподіватися на отримання у двох випадках з трьох щорічної врожайності в межах від 36,9 до 54,7 ц/га.

На основі даних аналізу динамічного ряду врожайності можна зробити такий узагальнюючий висновок: за умови, що в досліджуваному господарстві й надалі застосовуватиметься та ж сама технологія вирощування сої, власник фермерського господарства може сподіватися на отримання у двох випадках з трьох щорічної врожайності в межах від 17,0 до 36,93 ц/га.

Далі розраховуємо виручку від реалізації продукції та прибуток на активи (табл. 3).

Таблиця 2

Статистичні величини врожайності, ціни та грошової виручки на 1 га посівів зернових та олійних культур по СФГ «Волошка»

Показник	Урожайність, ц/га	Ціна, грн./ц	Виручка на 1 га посіву, грн.
<i>Пшениця</i>			
Середнє арифметичне	52,4	386	18 815,50
Стандартне відхилення	15,4	124,5	38 343,0
<i>Кукурудза</i>			
Середнє арифметичне	67	223,7	15 878,80
Стандартне відхилення	18,71	103,62	47 619,7
<i>Соняшник</i>			
Середнє арифметичне	45,8	777,08	32 523,0
Стандартне відхилення	8,9	95,4	33 928,0
<i>Соя</i>			
Середнє арифметичне	27,0	739,70	26 581,0
Стандартне відхилення	9,33	89,3	32 635,7

Таблиця 3

Виручка від реалізації продукції та прибуток на активи при площі посіву 242,7 га

Показник	Виручка на 1 га посіву, грн.	Загальна виручка, грн.	Виробничі витрати без процентів за кредит, грн.	Прибуток на активи, грн.
<i>Пшениця</i>				
Середнє арифметичне	18 815,50	564 465,0	944 443,0	-379 978,0
Стандартне відхилення	38 343,0	1 150 290,0	0	1 150 290,0
<i>Кукурудза</i>				
Середнє арифметичне	15 878,80	1 429 092,0	1 040 378,0	388 714
Стандартне відхилення	47 619,7	825 773,0	0	825 773,0
<i>Соняшник</i>				
Середнє арифметичне	32 523,0	3 577 530,0	2 254 615,0	1 322 915
Стандартне відхилення	33 928,0	3 732 080,0	0	3 732 080,0
<i>Соя</i>				
Середнє арифметичне	26 581,0	337 578,7	493 962,0	-156 383,3
Стандартне відхилення	32 635,7	414 473,4	0	414 473,4
<i>Продукція рослинництва</i>				
Середнє арифметичне	36 779,0	5 908 665,0	4 733 397,3	1 175 267,7
Стандартне відхилення	10 487,9	992 591,0	0	992 591,0

Припускаємо, що будь-яка величина виручки на гектар, що склалася в одному з років, однаково можлива в майбутньому, а також фермерське господарство й надалі буде спеціалізуватися на вирощуванні зернових та олійних культур.

Використовуючи дані про прибуток на активи, визначимо показник норми прибутку по кожній з комбінацій цін та врожайності. Наприклад, у перший рік норма прибутку на авансований капітал в сумі 4875,5 тис грн. становила б 12,72% ($921880 : 4875\ 500 \times 100$). По решті років цей показник наведений в табл. 4.

На підставі даних табл. 4 будується крива нормального розподілу ймовірностей величин норми прибутку на активи (рис. 3).

Як видно з рис. 3, у двох випадках з трьох норма прибутку на активи перебуває в межах від 2,07% до 23,43%.

В 1/6 випадків рівень прибутковості активів вищий за 23,43%, а в 1/6 випадків – нижчий за 2,07%. У трьох роках величина прибутковості активів від'ємна, тобто ферма не мала би прибутку на активи у 3, 4 та 14 роках.

Оскільки селянське (фермерське) господарство «Волошка» протягом всього періоду своєї діяльності не користується довгостроковими кредитами, значення норми прибутку на авансований капітал буде тотожним значенню норми прибутковості власного капіталу.

Отже, визначені дані про ймовірність настання відповідної норми прибутку на власний капітал характеризують рівень фінансового ризику, перед яким стоїть фермерське господарство.

Таким чином, ми переконалися, що такі статистичні величини, як середні величини та стандартне відхилення, є досить сильними інструментами для об'єктивного оцінювання та аналізування ризику.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи викладене, зазначимо, що управління фінансовими ризиками на сільськогосподарських підприємствах в умовах ринкової економіки є важливим аспектом їх фінансово-господарської діяльності. Оцінка фінансових ризиків на підприємстві дає змогу попередити чи мінімізувати наслідки розвитку небажаних подій. Для її надання можуть використовуватися різні методи та моделі, які

Таблиця 4

Норма прибутку на авансований капітал при площі посіву 242,7 га

Рік	Прибуток на активи, грн.	Норма прибутку на активи, %	Рік	Прибуток на активи, грн.	Норма прибутку на активи, %
1	921 880	18,91	11	1 170 320	16,14
2	1 260 440	17,39	12	1 591 120	21,95
3	-465 400	-6,42	13	601 900	8,30
4	-90 150	-1,24	14	-11 270	-0,16
5	605 500	8,25	15	928 430	12,81
6	1 246 380	17,19	16	444 610	6,13
7	1 914 600	26,41	17	2 465 270	34,00
8	714 570	9,86	18	7 170 000	-3,51
9	581 300	8,02	19	2 386 900	23,54
10	1 779 300	24,54	20	1 823 200	18,67
Середнє арифметичне				1 175 267,7	12,75
Стандартне відхилення				992 591,0	10,68

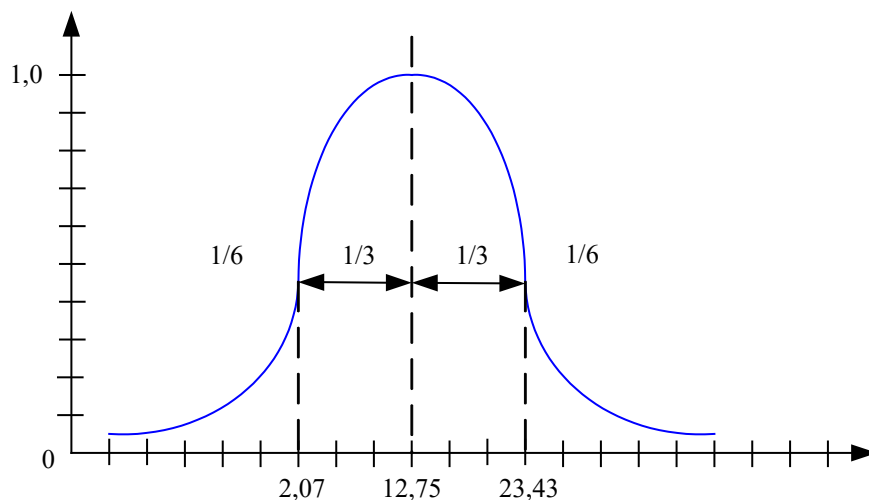


Рис. 3. Крива нормального розподілу ймовірностей величин норми прибутку на активи

передбачають розрахунок певних абсолютних та відносних показників чи аналіз статистичних даних.

Визначити за допомогою цих показників рівень ризику означає зробити важливий крок у розробленні стратегії менеджменту ризику, оскільки з'являється можливість зробити висновки про ймовірність сприятливих та несприятливих для бізнесу подій, завдяки чому можна визначитися зі стратегією впливу на ризик, а саме уникати, приймати, знижувати, передавати ризик, поділяти відповідальність, ігнорувати ризик.

Враховуючи результати оцінювання фінансового ризику, для СФГ «Волошка» оптимальним варіантом стратегії управління фінансовим ризиком вважаємо передачу ризику, поділ відповідальності. За цією стратегією як інструменти управління використовують страхування врожаю, галузеву диверсифікацію, сільськогосподарську обслуговуючу кооперацію, хеджування ризиків, застосування ф'ючерсних, форвардних, опціонних контрактів. Предметом подальших досліджень стане розроблення методики ефективності страхування ризику аграрного підприємства, що базується на оцінюванні результативності вжиття заходів щодо зниження рівня ризику. Це дасть змогу визначити переваги та недоліки ефективності страхування ризику й встановити з-поміж досліджуваних оптимальний варіант зменшення або компенсації можливих наслідків реалізації ризику.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками : учебник. Киев : Ника-Центр, 2005. 600 с.
2. Брігхем Є. Основи фінансового менеджменту / пер. з англ. В.В. Біленького та ін. Київ : Молодь, 1997. 998 с.
3. Вітлінський В.В., Великоіваненко Г.У. Ризикологія в економіці та підприємництві : монографія. Київ : КНЕУ, 2004. 480 с.
4. Вітлінський В.В., Наконечний С.І. Ризик у менеджменті. Київ : ТОВ «Борисфен», 1996. 336 с.
5. Письменна Т.В. Теоретичні основи управління фінансовими ризиками підприємства. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки* : збірник наукових праць. Вип. 28. Кіровоград : КНТУ, 2015. С. 100–106.
6. Пікус Р.В. Управління фінансовими ризиками : навчальний посібник. Київ : Знання, 2011. 598 с.
7. Сіренко Н.М., Мінаєва А.С. Механізм управління фінансовими ризиками сільськогосподарських підприємств. *Економічний форум*. 2015. № 1. URL: [ecfor_2015_1_29%20\(3\).pdf](http://ecfor_2015_1_29%20(3).pdf) (дата звернення: 08.01.2020).
8. Віленчук О.М. Концептуальні підходи до ідентифікації, оцінювання та управління ризиками в аграрній сфері. *Вісник ЖНАЕУ*. 2013. № 1/2(37). Т. 2. С. 137–147.
9. Андрійчук В.В., Бауер Л.М. Менеджмент: прийняття рішень і ризик : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 1998. 316 с.
10. Фінансовий аналіз : навчальний посібник / заг. ред. І.О. Школьник. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 368 с.
11. Поддєрьогін А.М. та ін. Фінансовий менеджмент : підручник. Київ : КНЕУ, 2017. 534 с.

REFERENCES:

1. Blank Y.A. (2005) *Upravlenye finansovymy riskamy* [Financial risk management]. Kyev : Nyka-Tsentr. (in Russian)
2. Brihkhem Ye. (1997) *Osnovy finansovoho menedzhmentu* [Basics of financial management]. Kyiv : Molod. (in Ukrainian)
3. Vitlinskyi V.V., Velykoivanenko H.U. (2004) *Ryzkolohiia v ekonomitsi ta pidpriemnytstvi* [Riskology in economics and business]. Kyiv : KNEU. (in Ukrainian)
4. Vitlinskyi V.V., Nakonechnyi S.I. (1996) *Ryzuk u menedzhmenti* [Risk in management]. Kyiv : TOV "Borys-fen". (in Ukrainian)
5. Pysmenna T.V. (2015) *Teoretychni osnovy upravlinnia finansovymy ryzykamy pidpriemstva* [Theoretical basics of enterprise financial risk management]. *Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky* : zbirnyk naukovykh prats [Scientific papers of Kirovograd National Technical University. Economic sciences]. Vol. 28. Kirovohrad : KNTU, pp. 100–106. (in Ukrainian)
6. Pikus R.V. (2011) *Upravlinnia finansovymy ryzykamy* [Financial risk management]. Kyiv : Znannia. (in Ukrainian)
7. Sirenko N.M., Minaieva A.S. (2015) *Mekhanizm upravlinnia finansovymy ryzykamy silskohospodarskykh pidpriemstv* [The mechanism of financial risk management of agricultural enterprises]. *Ekonomichnyi forum*, no. 1. Available at: [ecfor_2015_1_29%20\(3\).pdf](http://ecfor_2015_1_29%20(3).pdf) (accessed: 08 January 2020).
8. Vilenchuk O.M. (2013) *Kontseptualni pidkhody do identyfikatsii, otsiniuvannia ta upravlinnia ryzykamy v aharnii sferi* [Conceptual approaches to the identification, assessment and risk management in agricultural sector]. *Visnyk ZhNAEU*, no. 1/2(37), vol. 2. pp. 137–147.
9. Andriichuk V.V., Bauer L.M. (1998) *Menedzhment: pryiniattia rishen i ryzyk* [Management: decision making and risk]. Kyiv : KNEU. (in Ukrainian)
10. Shkolnyk I.O. (2016). *Finansovyi analiz : navchalnyi posibnyk*. [Financial analysis]. Kyiv : Tsentr uchbovoi literatury. (in Ukrainian)
11. Poddierohin A.M. (2016) *Finansovyi menedzhment* [Finance management]. Kyiv : KNEU. (in Ukrainian)

ФІСКАЛЬНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВИ
ТА ФОРМУВАННЯ ЙОГО ПАРАДИГМFISCAL REGULATION OF THE STATE'S ECONOMY
AND THE FORMATION OF ITS PARADIGM

У статті розглянуто фіскальне регулювання економіки держави на різних рівнях. Обґрунтовано, що на початковому рівні здійснюється дослідження чинників впливу на зміни в економічних процесах, узагальнюються результати дослідження і формуються ефективні варіанти зміни ситуації. Наступний рівень передбачає конкретне опрацювання і визначення податкових механізмів з метою дієвого наповнення доходної частини бюджету та бюджетних механізмів для ефективного розподілу фінансових ресурсів із видаткової частини бюджету. На третьому рівні відбувається практичне впровадження результатів напрацювань, що були досягнуті на перших двох рівнях. Здійснено аргументування застосування рефреймінгу компаній та фіскальних органів завдяки діджиталізації, що дасть змогу розширити масштабність їхньої діяльності через можливість роботи дистанційно у результаті зменшення впливу регіональної емансипації на розвиток цих бізнес-структур тощо. Підтверджено, що процеси глобалізації породжують фінансову глобалізацію, а звідси і фіскальну глобалізацію. Сутність її з полягає у встановленні правил формування доходної частини наднаціонального бюджету та спрямування коштів із такого бюджету, об'єктивного фіскального навантаження на державу, що є членами інтегрального союзу.

Ключові слова: фіскальне регулювання, податкові механізми, бюджетні механізми, доходи бюджетів, видатки бюджетів, рефреймінг, діджиталізація, парадигма.

В статье рассмотрено фискальное регулирование экономики государства на раз-

ных уровнях. Обосновано, что на начальном уровне осуществляется исследование факторов влияния на изменения в экономических процессах, обобщаются результаты исследования и формируются эффективные варианты изменения ситуации. Следующий уровень предполагает конкретную обработку и определение налоговых механизмов в целях эффективного наполнения доходной части бюджета и бюджетных механизмов для эффективного распределения финансовых ресурсов из расходной части бюджета. На третьем уровне происходит практическое внедрение результатов наработок, которые были достигнуты на первых двух уровнях. Осуществлено аргументирование применения рефрейминга компаний и фискальных органов благодаря диджитализации, что позволит расширить масштабность их деятельности из-за возможности работы дистанционно через уменьшение влияния региональной эмансипации на развитие этих бизнес-структур и тому подобное. Подтверждено, что процессы глобализации порождают финансовую глобализацию, а отсюда и фискальную глобализацию. Сущность ее заключается в установлении правил формирования доходной части наднационального бюджета и направления средств с такого бюджета, объективной фискальной нагрузки на государство, которые являются членами интегрального союза.

Ключевые слова: фискальное регулирование, налоговые механизмы, бюджетные механизмы, доходы бюджетов, расходы бюджетов, рефрейминг, диджитализация, парадигма.

УДК 336.02

DOI: <https://doi.org/10.32843/bSES.48-78>

Луценко А.С.

аспірант кафедри фінансів,
обліку та оподаткування
ПВНЗ «Європейський університет»

Lutsenko Andrey

European University

The purpose of the article is to summarize the characteristics of the essence of fiscal regulation of the state economy by forming its paradigms. It is indicated that in the period of turbulent economy, the mechanisms and instruments of such regulation contribute to the formation of stability in society and a "softer" entry into the eurointegration processes. The following methods were applied to solve the tasks defined by the purpose of the article: monographic method is for investigation of individual phenomena and processes of fiscal regulation of the state economy at different levels; methods of analysis and synthesis are to highlight the components of effective implementation of digitization in fiscal bodies and business structures; historical and dialectical methods are for specifying the elements of fiscal regulation; monographic method is to study the basic features of new paradigms of fiscal regulation of the state economy. It is justified that designing of the concept of regulation of the state economy by fiscal mechanisms, instruments is based on: the results of the country's activities in terms of financial, tax, budgetary, etc. policies, on the principles of the tax and budgetary systems, on projected indicators, which are handled by the government in order to achieve stability in the economy and society and formation of measures to activate economic and social processes in the country. It is determined that at the initial level the factors of influence on changes in economic processes are being investigated, the results of the study are generalized and effective variants of the situation change are formed. The next level involves the specific elaboration and definition of fiscal mechanisms in order to effectively replenish the incoming side of the budget and the budgetary mechanisms for the efficient allocation of financial resources from the expenditure side of the budget. At the third level, there is a practical implementation of the results achieved at the first two levels. It has been proved that the fiscal authorities, in turn, through digitalization, will provide objective control over the payment of taxes and will allow to achieve many positive economic effects: increasing the economic growth of companies, accelerating the development of their businesses, increasing the efficiency of business processes in the country and ensuring transparency of fiscal operations. The practical value of the results obtained lies in the development of methodological and applied support for fiscal regulation of the state economy.

Key words: fiscal regulation, fiscal mechanisms, budgetary mechanisms, budget incomes, budget expenditures, reframing, digitalization, paradigm.

Постановка проблеми. Основною складовою частиною системи регулювання економіки держави виступає її фіскальне регулювання (податкове, бюджетне і зовнішньоекономічне). У період турбулентної економіки механізми та інструменти такого регулювання сприяють формуванню стабільності в суспільстві та більш «м'якому» входженню в євроінтеграційні процеси. Нині немає

єдиного підходу до забезпечення умов ефективного фіскального регулювання економіки держави, хоча вже сформувалося розуміння того, що останнє є необхідною умовою активізації підприємницької діяльності у країні та підвищення рівня добробуту населення. Сьогодні на рівень розвитку національної економіки впливає застосування та впровадження заходів із податкового

та бюджетного регулювання соціально-економічних процесів у суспільстві, тому вирішення цього питання потребує особливої уваги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням фінансальних аспектів регулювання економіки присвячені праці В. Андрущенка, В. Мельника, Н. Прокопенко, А. Тимошенка, В. Тропіної, В. Федосова та багатьох інших. Проте, зважаючи на стрімкість змін у розвитку економічних процесів як у світі, так і у державі, ця проблема потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення характеристики сутності фінансального регулювання економіки держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо регулювання економіки держави на різних рівнях. На рівні макроекономіки відбувається дослідження позитивних і негативних факторів впливу на зміни в економічних процесах, узагальнюються результати дослідження і розробляються варіанти зміни ситуації на краще. Схиляємося до думки, що це побудова концепції регулювання економіки держави фінансальними механізмами, інструментами, які ґрунтуються на результатах діяльності країни в частині фінансової, податкової, бюджетної тощо політики; на принципах податкової та бюджетної систем; на прогнозних показниках, які опрацьовує уряд із метою досягнення стабільності в економіці і суспільстві та формування заходів з активізації економічних і соціальних процесів у країні.

На наступному рівні відбувається більш конкретне опрацювання і визначення податкових механізмів з метою дієвого наповнення дохідної частини бюджету та бюджетних механізмів для ефективного розподілу фінансових ресурсів із видаткової частини бюджету. Поряд із цим приділяється увага розширенню зовнішньоекономічних процесів у країні завдяки їх фінансальному регулюванню, залученню інвесторів в економіку країни,

як внутрішніх, так і зовнішніх, та створення умов для заохочення до підприємницької діяльності. На третьому рівні відбувається практичне впровадження результатів напрацювань, що були досягнуті на перших двох рівнях. Варто зазначити, що, зважаючи на те, що нині у світі панують процеси фінансової турбулентності, які супроводжуються стрімкими змінами і вимагають від бізнес-структур, фінансальних органів швидкого реагування на ці виклики, вважаємо, що одним з інструментів «дизайнерського мислення» в цій ситуації (як підприємців, так і фіскалів) виступає рефреймінг, який учені представляють як «точку розвороту». Тобто коли окреслюється проблема, формулюється, потім її обмірковують і створюють прототип [1]. Однією зі складових частин створення продукту по-новому виступає діджиталізація. З метою створення конкурентних переваг підприємства повинні застосовувати digital-канали, що дасть можливість створити інноваційні продукти, особливо на ринку фінансових послуг. Імплементация таких підходів передбачає застосування Agile-методології в забезпеченні програмних розробок для просування продуктів на ринок [2]. Фінансальні органи, у свою чергу, за допомогою цифровізації забезпечать об'єктивний контроль за сплатою податків.

Цифровізація (діджиталізація) бізнес-осередків, фінансальних органів дозволяє досягти багатьох позитивних економічних ефектів: підвищення темпів економічного зростання компаній, пришвидшення розвитку їхнього бізнесу, зростання ефективності бізнес-процесів у країні і забезпечення прозорості фінансальних операцій.

Впровадження цифрових технологій у діяльність податкових і митних установ і у бізнес-середовище повинно ґрунтуватися на певних складниках (табл. 1).

Варто вказати і на ризики, з якими стикаються як компанії, так і фінансальні органи в епоху діджиталізації,

Таблиця 1

Складники ефективного впровадження діджиталізації у фінансальні органи і бізнес-структури

Складники впровадження діджиталізації	Сутність складників упровадження діджиталізації
Формування клієнтського сервісу (Customer Centricity)	Впровадження інструментів омніканальності, аналітики, варіативності, скорингу, адаптивності і прогнозування.
Розширення партнерства та здійснення колаборації (Partner Centricity)	Активізація розвитку компаній та просування своїх продуктів на ринку шляхом колаборацій та інтеграцій з іншими сервісами та партнерами, цифрове партнерство дає змогу вітчизняним компаніям вести свій бізнес по всьому світі. В частині фінансального регулювання – дотримання міжнародних податкових угод, податкової гармонізації та неформальної конвергенції податкових режимів (зближення податкових ставок, визначення податкової бази тощо) під час здійснення бюджетно-податкових реформ [3. с. 94].
Застосування інноваційних методів роботи з даними (Data Governance)	Використання інструментів у збиранні й обробці даних: Big Data, штучний інтелект, нейромережі з метою моделювання клієнтської поведінки, прогнозування попиту, формування переваги.
Впровадження інноваційних технологій (R & D)	Створення центрів інновацій (research & development) з метою пошуку і тестування нових напрямів розповсюдження продуктів і поряд із цим забезпечення гармонізації податкового законодавства.

Джерело: розроблено на основі результатів дослідження

такі як віруси, поштовий спам і фішингова пошта, трояни, DDoS-атаки і програми-вимагачі. Результати опитування, проведеного Cisco в межах Форуму «Інтуїтивна мережа» (2017 р.), свідчать, що ці атаки призводили до відмови систем (31% відповідей) та знищення даних (20%). Щодо основної перешкоди для забезпечення захисту від кіберзагроз респонденти вказали на бюджетні обмеження.

Підсумовуючи, зазначимо, що технології диджиталізації бізнесових структур і державних контролюючих органів сприяють рефреймінгу:

- в управлінні, маркетингу, підборі персоналу, в засобах комунікацій, обслуговуванні клієнтів тощо;
- у формуванні бізнес-ланцюгів: оптимізація та автоматизація бізнес-процесів та бізнес-ланцюгів;
- у розробленні бізнес-моделі: підходи до створення нових фінансових послуг, цінової політики, відносини з клієнтами і партнерами, використання креативних підходів до просування продукту компаній;
- у створенні бізнес-екосистеми: мережі партнерів та зацікавлених сторін, а також контекстні чинники, що впливають на бізнес, такі як регуляторні та економічні пріоритети та еволюція, нові екосистеми, будуються між компаніями з різним інформаційним та інноваційним фоном, завдяки яким дані та дієздатний інтелект стають інноваційними активами;
- у міждержавній фіскальній конвергенції, що сприяє зближенню положень національних податкових систем;
- в управлінні стратегічними активами: основна увага повинна приділятися нематеріальним активам, таким як інформація, компетенції та клієнти;
- в дизайні організації діяльності компанії та корпоративній культурі: гнучкість, адаптивність, клієнторієнтованість, ціннісний підхід, що досягається завдяки досягненню основних компетенцій у сфері діяльності, таких як цифрова зрілість, лідерство, зростання інтелектуального капіталу, креативності тощо.

Таким чином, рефреймінг компаній та фіскальних органів завдяки діджиталізації дозволить розширити масштабність їхньої діяльності через можливість роботи дистанційно, зменшення впливу регіональної емансипації на розвиток цих бізнес-структур тощо.

Кожен вище окреслений рівень регулювання передбачає визначення ставок оподаткування в граничних рівнях (від найменшої до найбільшої ставки), розроблення податкової та бюджетної структур, що включає перелік податків, зборів та відрахувань до бюджетів та фондів цільового призначення усіх рівнів, а також визначення їхньої частки у загальному обсязі надходжень до бюджетів чи виплат із бюджету, резервів бюджету та податкових пільг, преференцій тощо.

Розглянемо складники фіскального регулювання, починаючи з податкового регулювання.

Необхідно зазначити, що досить влучно охарактеризував наслідки податкового регулювання О. Холмс: «Податки – це наша плата за цивілізоване суспільство» [3, с. 23]. Це свідчить, що об'єктивне визначення податкового потенціалу, формування заходів із балансу податкової бази і наповненості бюджетів усіх рівнів для задоволення фінансування потреб соціальної сфери сприяє підвищенню рівня добробуту населення. Насамперед варто вказати, що, окрім визначення і формування податкового потенціалу, під час податкового регулювання насамперед визначається об'єкт оподаткування і суб'єкт оподаткування. Далі податковий потенціал «розкладається» на визначення обсягів загальних податків і зборів, тобто без окреслення обсягів цільового призначення акумульованих коштів. Потім розраховуються обсяги надходжень від спеціальних податків і зборів, що наповнюють спеціальні фонди бюджету, які виконують функцію цільового призначення. Після вищезазначених розрахунків здійснюється обчислення обсягів неподаткових надходжень – це дивіденди, прибуток, виручка від продажу державної власності та інвестицій; податкові штрафи, адміністративні збори; зовнішні кредити тощо.

Бюджетне регулювання полягає у розподілі фінансових ресурсів у вигляді видатків із бюджетів усіх рівнів, у формуванні міжбюджетних відносин і заходів зі зменшення бюджетного дефіциту та боргу держави. Окрім утримання установ уряду на всіх щаблях, функції бюджетного регулювання ще полягають у розподілі трансфертів, субсидій, дотацій та інвестицій держави. І остання складова частина бюджетного регулювання, як уже зазначалося, полягає у наповненні резервних фондів і кредитуванні з них комерційних, споживчих чи соціальних потреб, які можуть бути непередбачені у бюджеті.

До складу фіскального регулювання економіки держави поряд із податковим і бюджетним регулюванням можна віднести і сферу розроблення і практичного впровадження податкових і бюджетних механізмів ефективного розвитку держави чи нівелювання негативних наслідків зовнішніх та внутрішніх викликів сьогодення. Сюди можна віднести застосування стимулюючих і дестимулюючих чинників розвитку економічних процесів, коригування існуючих міжбюджетних відносин із метою підвищення рівня задоволення потреб суспільства та обсягів дефіциту бюджету і державного боргу.

Адаптуючи до предмета дослідження класичну школу податкового регулювання А. Файоля [4] (початок XX сторіччя) та певні пропозиції з удосконалення до вирішення цього питання сучасних дослідників [5, с. 37–38], вважаємо, що елементами фіскального регулювання економіки держави варто вважати: фіскальне прогнозування та планування, організацію впровадження заходів фіскального регулювання, розпорядження про застосування фіскальних механізмів в економіці

як держави, так і окремих галузей, аналіз і оцінка впровадження заходів фінансового регулювання, координація цих заходів на всіх рівнях державного управління, контроль за впровадженням визначених заходів фінансового регулювання на рівні держави, обласних структур влади та на місцевих рівнях, застосування заходів із коригування відхилень від запланованих результатів із фінансового регулювання економіки держави.

На погляд автора, на стадії прогнозування та планування фінансового регулювання економіки держави закладається підґрунтя для отримання бажаного ефекту від фінансового регулювання. На цій стадії визначається місце фінансового регулювання у загальній системі регулювання економіки держави. Окреслюються функції держави у фінансовому регулюванні її економіки, розробляються варіанти фінансних механізмів і визначаються найоптимальніші з них, підбираються фінансні інструменти для ефективного впровадження означених фінансних механізмів.

Хоча при цьому не можна зменшувати значущість тих стадій фінансового регулювання економіки держави, на яких здійснюється організація заходів зі впровадження механізмів фінансового регулювання, розроблення розпоряджень з їх практичного впровадження, аналіз і оцінка результатів здійснення фінансового регулювання, виконання контрольних заходів з вирішення вищезначеного питання та коригування відхилення визначених показників фінансового регулювання на початковій стадії від фактичних показників під час впровадження намічених заходів із фінансового регулювання економіки держави.

Проте це дослідження не було би повним, якщо б ми не загострили увагу на фінансовому регулюванні зменшення впливу негативних чинників на економіку держави від глобалізаційних та євроінтеграційних процесів та використання зисків від цих процесів.

Поступи глобалізації набирають небаченої швидкості, змінюють наукові підходи до дослід-

ження процесу фінансового регулювання економіки держави в умовах інтернаціоналізації. Це також підштовхує до розроблення нових концепцій, нових напрямів наукового дослідження і формування нових парадигм.

Визначення парадигми трактується як сукупність стійких і загальнозначущих норм, теорій, методів та також схем наукової діяльності, які утворюють аналітичну єдність стосовно тлумачення теорій [6, с. 84]. Базові ознаки формування нових парадигм наведено в таблиці 2.

Якщо розглядати парадигму фінансового регулювання економіки держави в умовах глобалізації, то майже всі ознаки, що наведені в табл. 1, актуальні для побудови цієї парадигми.

Адаптуючи до предмета дослідження модель інтегральної парадигми наднаціонального бюджетного процесу, запропоновану Бояром [8, с. 59], пропонуємо концепцію інтегральної парадигми наднаціонального фінансового регулювання, що включає:

1. Парадигму наднаціональної фінансової системи як механізму формування бюджету для функціонування інституціональної складової частини наднаціональної системи учасників організації (інтеграційне групування) та перерозподілу фінансових ресурсів між ними з метою перетворення цього групування у моногенне квазідержавне утворення [9].

2. Парадигму наднаціональної фінансової системи регулювання як інструменту політики, як результату політичних торгів між представниками держав, членів угруповання у межах сформованих керівних органів затверджених правових актів союзу [10, с. 249].

3. Парадигму наднаціональної фінансової системи регулювання як механізму регулювання соціально-економічних процесів за умови, що це вигідніше з економічного погляду, ніж якби це регулювання здійснювалося на національному чи субнаціональному рівні [11].

Висновки з проведеного дослідження. Розглянуто фінанське регулювання економіки держави на різних рівнях та доведено, що на

Таблиця 2

Базові ознаки формування нових парадигм фінансового регулювання економіки держави

№ з/п	Сутність базових ознак нових парадигм
1.	Наявність передпарадигмального етапу, що передбачає існування різних напрямів і теоретичних концепцій, які мають на меті удосконалення наявної економічної системи
2.	Активізація розвитку негативних тенденцій в економічному житті суспільства, що позбавляє існуючу парадигму практичного змісту
3.	Наявність базових принципів, які ефективно спрацюють в інших економічних системах і дають змогу асиміляції механізмів і інструментів попередньої і нової парадигми
4.	Можливість вибору із кількох парадигм розвитку тієї, яка найкраще відбиватиме сутність та реальність розвитку системи, її адаптацію до сучасного середовища
5.	Порівняльність запропонованої локальної парадигми з глобальними; існування можливої оцінки міри узгодженості і компліментарності між ними, аналізу суперечностей у формуванні концептуальних основ
6.	Невідповідність між накопиченим емпіричним матеріалом і здатністю учених дати йому раціональне пояснення з позицій наявних теоретичних конструкцій

Джерело: узагальнено автором на основі [6, с. 85; 7, с. 40]

початковому рівні макроекономіки відбувається дослідження позитивних і негативних факторів впливу на зміни в економічних процесах, узагальнюються результати дослідження і розробляються варіанти зміни ситуації на краще. На наступному рівні відбувається більш конкретне опрацювання і визначення податкових механізмів з метою дієвого наповнення дохідної частини бюджету та бюджетних механізмів для ефективного розподілу фінансових ресурсів із видаткової частини бюджету. На третьому рівні відбувається практичне впровадження результатів напрацювань, що були досягнуті на перших двох рівнях.

Аргументовано, що рефреймінг компаній та фіскальних органів завдяки діджиталізації дозволить розширити масштабність їхньої діяльності через можливість роботи дистанційно, через зменшення впливу регіональної емансипації на розвиток цих бізнес-структур тощо.

Підтверджено, що процеси глобалізації породжують фінансову глобалізацію, а звідси і фіскальну глобалізацію. Сутність її з полягає у встановленні правил формування дохідної частини наднаціонального бюджету та правил спрямування коштів із такого бюджету, об'єктивне фіскальне навантаження на держави, що є членами інтегрального союзу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Б. Білл, Е. Дейв Дизайн-мислення. Спроектуй своє життя / пер. з англ. В. Глінка. Київ : Наш формат, 2019. 224 с.
2. В. Данчук, Д. Луцюк Специфіка впровадження Agile методології для проектів програмного забезпечення. *Вісник Національного транспортного університету*. 2011. № 24(2). С. 346–350.
3. Адамс Ч. Влияние налогов на становление цивилизации / пер. з англ. Столярова А. та ін. Москва ; Социум, Мысль, 2018. 639 с.
4. Файоль А. Учение об управлении : сборник / под ред. А.Н. Щербаня. Москва : Экономика, 1965. 154 с.
5. Тимошенко А. Фіскальна політика України в умовах євроінтеграції: теорія, методологія та практика : монографія. Київ : ПВНЗ «Європейський університет», 2018. 388 с.
6. Чушков В.І. Глобальна регіональна істика: історія та сучасна методологія: монографія Київ: КНЕУ, 2008. 278 с.
7. Петренко Т.В. Трансформация экономической системы и эволюция парадигмы экономической науки. *Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика*. 2012. С. 40–45.
8. Бояр А.О. Трансформація бюджетної моделі ЄС в умовах глобальної фінансової турбулентності : монографія. Луцьк : Вежа-Друк, 2014. 256 с.

9. Matilla M., Raunio T. Government Formation in the Nordic Countries : The Electoral Connection. *Scandinavian Political Studies*. 2002. Vol. 25 No. 3. P. 259–280.

10. Hix S. The Political System of the European Union (The European Union Series). Basingstoke : McMillan, 1999. 450 p.

11. Musgrave R.A. Approaches to a fiscal theory of political federalism. *Public Finances: Needs, Sources, and Utilization* / Eds. Buchanan M. Princeton University. 1961. P. 97–134.

REFERENCES:

1. B. Bill, E. Deiv (2019) Dyzain-myslennia. Sproektui svoje zhyttia / per. z anhl. V. Hlinka. [Design-minded. Correct your life]. Kiev: Our format. (in Ukrainian)
2. V. Danchuk, D. Lutsiuk (2011) Spetsyfika vprovadzhennia Agile metodolohii dlia proektiv prohramnoho zabezpechennia. [Specifics of Agile Methodology for Software Design Projects] *Visnyk Natsionalnoho transportnoho universytetu*, no. 24(2), pp. 346–350.
3. Adams Ch.(2018) Vliyanye nalohov na stanovleniye tsyvylyzatsyy / per. z anhl. Stoliarova A. ta in. [The influence of taxes on the formation of civilization] Moscow : Society, Thought. (in Russian)
4. Faiol A. (1965) Uchenye ob upravlenyy : sbornik / pod red. A.N. Shcherbania. [Doctrine of management]. Moscow : Economics. (in Russian)
5. Tymoshenko A. (2018) Fiskalna polityka Ukrainy v umovakh yevrointehratsii: teoriia, metodolohiia ta praktyka [Fiscal Policy of Ukraine in the Context of European Integration: Theory, Methodology and Practice]. Kiev: European University. (in Ukrainian)
6. Chuzhykov V.I. (2008) Hlobalna rehionalna istyka: istoriia ta suchasna metodolohiia: monohrafiia. [Global regional identity: history and modern methodology]. Kyiv : National University of Economics. (in Ukrainian)
7. Petrenko T.V. (2012) Transformatsiia ekonomycheskoi systemy y evoliutsiia paradyhmy ekonomycheskoi nauky [The transformation of the economic system and the evolution of the paradigm of economic science] *Vesnyk Astrakhanskoho hosudarstvennoho tekhnicheskoho unyversyteta*. Economy Series, pp. 40–45.
8. Boiar A.O. (2014) Transformatsiia biudzhethnoi modeli YeS v umovakh hlobalnoi finansovoi turbulentnosti [Transformation of the EU budget model in the context of global financial turbulence]. Lutsk Tower-Print. (in Ukrainian)
9. Matilla M., Raunio T. (2002) Government Formation in the Nordic Countries : The Electoral Connection. *Scandinavian Political Studies*. Vol. 25, no. 3, pp. 259–280.
10. Hix S. (1999) The Political System of the European Union (The European Union Series). Basingstoke : McMillan.
11. Musgrave R.A. (1961) Approaches to a fiscal theory of political federalism. *Public Finances: Needs, Sources, and Utilization* / Eds. Buchanan M. Princeton University, pp. 97–134.

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО У ПРОЄКТНОМУ ФІНАНСУВАННІ ІНФРАСТРУКТУРИ: СВІТОВІ ТРЕНДИ

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN INFRASTRUCTURE PROJECT FINANCING: GLOBAL TRENDS

У статті розглянуто особливості фінансування інфраструктурних проєктів у світовій практиці та тенденції вкладень інвестиційних фондів на освоєння інвестицій в інфраструктуру. Висвітлено організаційну схему та функції основних учасників проєктного фінансування інфраструктури на принципах державно-приватного партнерства. Визначено, що форми та методи взаємодії учасників залежать від рівня розвитку ринкових відносин у конкретній країні, а також фінансових інструментів та інститутів, що забезпечують мобілізацію вільних грошових коштів приватних інвесторів. Здійснено аналіз світового досвіду фінансування інфраструктурних проєктів та окреслено можливості й переваги його застосування в Україні. В умовах браку достатніх бюджетних та квазібюджетних коштів у процесі реалізації великих інфраструктурних проєктів доцільно використовувати механізм проєктного фінансування на принципах ДПП як один із поширених механізмів фінансування інфраструктури у світовій практиці. Практична значущість дослідження полягає у поширенні механізму проєктного фінансування з можливістю його подальшого законодавчого оформлення в економічній практиці України.

Ключові слова: інвестиції, інфраструктура, проєктне фінансування, державно-приватне партнерство, інфраструктурний проєкт.

В статье рассмотрены особенности финансирования инфраструктурных проектов в мировой практике, а также тен-

денции вложения инвестиционных фондов на освоение инвестиций в инфраструктуру. Освещены организационная схема и функции основных участников проектного финансирования инфраструктуры на принципах государственно-частного партнерства. Определено, что формы и методы взаимодействия участников зависят от уровня развития рыночных отношений в конкретной стране, а также финансовых инструментов и институтов, которые обеспечивают мобилизацию свободных денежных средств частных инвесторов. Осуществлен анализ мирового опыта финансирования инфраструктурных проектов и очерчены возможности и преимущества его использования в Украине. В условиях недостатка бюджетных и квазибюджетных средств в процессе реализации крупных инфраструктурных проектов целесообразно использовать механизм проектного финансирования на принципах государственно-частного партнерства как один из распространенных механизмов финансирования инфраструктуры в мировой практике. Практическая значимость исследования заключается в распространении механизма проектного финансирования с дальнейшей возможностью его законодательного оформления в экономической практике Украины.

Ключевые слова: инвестиции, инфраструктура, проектное финансирование, государственно-частное партнерство, инфраструктурный проект.

УДК 338.24

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.48-79>

Ляхова О.О.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри корпоративних
фінансів і контролінгу
ДВНЗ «Київський національний
економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

Liakhova Olena

Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman

The article purpose is to organize infrastructure projects financing on principles of public-private partnership and practical approaches to the use of this mechanism. The system-activity approach was used for achievement of the research objective, which creates conditions for a comprehensive study of project infrastructure financing. However, infrastructure projects usually require significant investment on the one hand and have complex technical and environmental specificity on the other. Therefore, one of the most widely used and the most effective mechanisms for financing of large infrastructure projects' is project financing based on public-private partnership. It is determined that the advantages of such a mechanism will be: 1) for state – budget savings (reduction of budget burden), new technologies attraction which requires high-level specialists and, consequently new projects' implementation; 2) for business – obtaining benefits, subsidies, guarantees and direct support (administrative-management assistance) from the state, acquiring a guaranteed profit from participation in such projects. In general, global practice shows the benefits of successfully combining different financing mechanisms for infrastructure projects in frame of project financing. Some peculiarities of infrastructure projects' financing in world practice and tendencies of investments to funds for development of infrastructure investments are considered. The analysis of world experience of infrastructure projects financing and its application in Ukraine are outlined. In the process of large infrastructure projects implementation with lack of sufficient budget and quasi-budget funds, it is expedient to use the mechanism of project financing on PPP principles as one of common mechanisms for infrastructure financing in world practice. The concept of infrastructure projects financing on public-private partnership principles is specified. Practical significance of the study is to extend the mechanism of project financing with the possibility of its further legislative execution in the economic practice of Ukraine.

Key words: investment, infrastructure, project financing, public-private partnership, infrastructure project.

Постановка проблеми. Традиційно у вітчизняних наукових дослідженнях акцентується увага на необхідності реалізації інфраструктурних проєктів переважно за рахунок державних коштів, однак у силу обмеженості бюджетних ресурсів у сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки України основну увагу слід приділяти реалізації значущих проєктів і використанню механізму проєктного фінансування на принципах державно-приватного партнерства з поєднанням бюджетного та квазібюджетного фінансування проєктів. Така проблематика є малодослідженою та вимагає більш глибокого аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною основою наукової статті є праці цілої низки таких зарубіжних учених, як А. Барінов, В. Бочаров, Б. Есті, Е. Йєскомб, С. Лебедєв, В. Катасонов, Д. Морозов та ін. Серед вітчизняних науковців популяризували зміст проєктного фінансування Г. Бардиш, В. Жуков, Т. Куриленко, Т. Майорова, А. Пересада, В. Сословський та ін. А такі українські науковці, як О. Омеляненко та Л. Губанова, розглядають фінансування інвестиційних проєктів у загальному контексті, не враховуючи особливостей різних моделей проєктного фінансування.

Питання дослідження механізму державно-приватного партнерства у фінансуванні інфраструктурних проєктів знайшло відображення у працях зарубіжних та вітчизняних учених, зокрема С. Гатті, Р.Д. Гроссе, В. Варнавського, Т. Єфименко, В. Запатріної, С. Науменкової та ін.

Проте слід констатувати, що наукове розроблення проблеми фінансування інфраструктурних проєктів поки не має універсального характеру. А концептуальний підхід, пов'язаний із вибором необхідних для України фінансових інструментів розвитку інфраструктури з урахуванням національної специфіки, залишається дискусійним.

Постановка завдання. Метою дослідження є розроблення організаційних засад проєктного фінансування інфраструктурних проєктів на принципах державно-приватного партнерства та практичних підходів до використання даного механізму. Для досягнення мети було поставлено такі завдання: дослідити сучасний інструментарій фінансування складних проєктів, пов'язаних із розвитком інфраструктури; ідентифікувати особливості проєктного фінансування та проєктного фінансування інфраструктурних проєктів на принципах державно-приватного партнерства; проаналізувати сучасний міжнародний досвід реалізації інфраструктурних проєктів та виокремити можливості його застосування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах глобалізації світової економічної системи і набуття нею рис цілісності роль інфраструктурних галузей невіддільно зростає, відбувається їх диференціація, зростають кількісні й якісні параметри їхньої роботи.

Ключове місце інфраструктури в розвитку економіки будь-якої країни пов'язане зі станом продуктивних сил і територіальним поділом праці, а також з ефективністю функціонування сфери матеріального виробництва. Інфраструктурне облаштування економіки, з одного боку, зале-

жить від темпів його модернізації, а з іншого – є самостійним двигуном економічного зростання країни. Розвиток інфраструктури, своєю чергою, пов'язаний зі специфікою галузей і регіонів та здійснюється відповідно до змін у виробничій сфері.

Будемо розглядати *інфраструктуру як сукупність галузей і видів діяльності, які обслуговують основне виробництво* та забезпечують його ефективну економічну діяльність (зокрема, виробнича інфраструктура включає в себе транспорт, зв'язок, електроенергетику тощо), а також *населення* (в свою чергу, соціальна інфраструктура представлена комплексом закладів охорони здоров'я, торгівлі тощо). Натомість вартість інфраструктури менш корельована, а отже, менше пов'язана з економічними рухами, тобто не може активно зростати або зменшуватися в процесі різних змін економічних тенденцій, проте потребує значних інвестицій. Водночас інфраструктурний інвестор, який має наміри вкладати в такі об'єкти, у першу чергу зосереджений на збереженні цінності об'єкта та забезпеченні помірної прибутковості.

За оцінками, інвестиційні витрати на інфраструктуру у світовому масштабі мають тенденцію до зростання з 4 трлн. дол. США на рік (у 2012 р.) до 9 трлн. дол. на рік до кінця 2025 р. За оцінками ОЕСР (Організації економічного співробітництва та розвитку), до 2030 р. потрібно понад 50 трлн. дол., щоб оновити існуючу та побудувати необхідну нову інфраструктуру в усьому світі [1] Проте McKinsey Global Institute вважає, що світ повинен мінімально інвестувати (у середньому 3,3 трлн. дол. на рік) в інфраструктуру лише для підтримки її очікуваних темпів зростання.

За останнє десятиріччя з моменту глобальної фінансової кризи капітальні інвестиції інвестиційних фондів світу у розвиток інфраструктури становили понад 200 млрд. дол. США (рис. 1).

Ураховуючи те, що інфраструктура має істотний вплив на ефективність функціонування



ошибки в диаграмме

Рис. 1. Капітальні інвестиції інвестиційних фондів світу в розвиток інфраструктури у період 2008–2017 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [2]

господарюючих суб'єктів через участь виробничих та соціальних послуг у створенні споживної вартості і ціни продукту, слід говорити про важливість розвитку об'єктів інфраструктури або фінансування інфраструктурних проєктів. Проте інфраструктурні проєкти зазвичай потребують значних інвестиційних вкладень, з одного боку, та мають складну технічну й екологічну специфіку – з іншого.

Тому одним з найпоширеніших та часто найефективніших механізмів фінансування великих інфраструктурних проєктів у світовій практиці виступає проєктне фінансування, яке розглядається у широкому розумінні як технологія фінансування проєкту, за якою кредитор сприймає грошові потоки проєкту як джерело коштів для погашення заборгованості, а діяльність суб'єкта – як забезпечення боргу за проєктом [4]. Серед порівняльних переваг проєктного фінансування важливими є можливість зниження інформаційних витрат та податкових зобов'язань, відокремленість операційних та фінансових ризиків проєкту, які не впливають на існуючу діяльність компанії, та здійснення проєктного керівництва з метою будівництва та експлуатації певного проєкту переважно через спеціалізовану проєктну компанію (СПК, або

англ. *Special Purpose Vehicle* (СПВ), або *Special Purpose Entity* (СПЕ)), що дає змогу скоротити агентські витрати та розподілити визначені проєктні ризики [5].

Зважаючи на особливості реалізації інфраструктурних проєктів та приймаючи до уваги той факт, що зазвичай важко забезпечити їх фінансування лише на основі приватного капіталу, актуальним може бути вибудовування схем взаємодії приватних інвесторів та держави на принципах державно-приватного партнерства (ДПП, *public-private partnership*, PPP) у системі проєктного фінансування (рис. 2).

Форми та методи такої взаємодії залежать від рівня розвитку ринкових відносин у конкретній країні, а також фінансових інструментів та інститутів, що забезпечують мобілізацію вільних грошових коштів приватних інвесторів. В умовах ДПП держава виконує функції, що відповідають за загальнодержавні інтереси, а за бізнесом, своєю чергою, залишаються функції, що забезпечують збільшення суспільного багатства та розвиток економіки на основі ефективного використання власного та запозиченого капіталу. Тому перевагами для держави буде економія бюджетних коштів



Рис. 2. Схема організації проєктного фінансування інфраструктури на принципах ДПП

Джерело: побудовано автором

(зменшення бюджетного навантаження), залучення спеціалістів високого рівня та нових технологій, прискорене впровадження нових проєктів.

Для бізнесу перевагами стане отримання пільг, субсидій, гарантій та прямої підтримки (адміністративно-управлінська допомога) від держави, отримання гарантованого прибутку від участі в проєкті.

Як приклад розглянемо організацію проєктного фінансування інфраструктури на принципах ДПП у Канаді, яка у 2019 р. продовжує лідирувати на світовому ринку проєктного фінансування інфраструктури. Історично склалося так, що Канада являє собою федерацію, що складається з десяти провінцій, трьох територій, що знаходяться під управлінням федерального уряду та муніципалітетів, що утворюються провінційними урядами. Що стосується розподілу повноважень у сфері інфраструктури Канади, то до компетенції федерального уряду належить лише 4%, до компетенції провінцій – 33%, а до компетенції муніципалітетів – 63%.

Ключем до успіху проєктного фінансування на принципах ДПП у Канаді є стабільна урядова підтримка на всіх рівнях (провінційному, муніципальному та федеральному), включаючи надання спеціального урядового фондування та розроблення фінансових механізмів реалізації таких проєктів, новаторську стандартизацію та проведення ефективних спільних закупівель. Фінансування інфраструктурних проєктів у Канаді відбувається за рахунок спеціально створених фондів федерального рівня, таких як The Federal Gas Tax Fund (GTF) – фонд на 21,8 млрд. дол. на 10 років, який забезпечує передбачуване, довгострокове, стабільне фінансування для канадських муніципалітетів, щоб допомогти їм побудувати й оживити місцеву інфраструктуру. Щороку федеральний фонд GTF надає допомогу у розмірі 2 млрд. дол. муніципалітетам як постійного джерела федерального фінансування проєктів місцевої інфраструктури (будівництво доріг та мостів, громадський транспорт, водопостачання, водовідведення тощо). New Building Canada Fund (NBCF) – фонд розрахований на 14 млрд. дол. на 10 років, що виділяються на основі співфінансування для побудови стратегічних інфраструктурних проєктів національного, регіонального та місцевого значення, які сприяють економічному зростанню, створенню робочих місць та підвищенню продуктивності праці.

Також одним із джерел проєктного фінансування в Канаді є боргові інструменти, серед яких левову частку займають проєктні облігації. Практика випуску проєктних облігацій свідчить, що зазвичай вони випускаються компаніями, які мають інвестиційний кредитний рейтинг вище А- (проте слід зазначити, що деякі з них навіть мали рейтинг BBB +), за умови участі власним капіталом від 7% до 20% вартості проєкту. Термін проєктних облігацій, як правило, до 35 років.

Сьогодні в Канаді реалізовано близько 267 проєктів на принципах ДПП, а ті, які досягли фінансової реалізації, оцінюються майже в 123 млрд. канадських доларів (95,4 млрд. дол. США). Незалежні дослідження показують, що завдяки угодам державно-приватного партнерства в Канаді було заощаджено до 27 млрд. канадських доларів (20,9 млрд. дол. США) бюджету країни [6].

Таким чином, система фінансування проєктів інфраструктури Канади базується на моделі державно-приватного партнерства та урівноважує регіональні та загальнонаціональні інтереси, забезпечує збалансований розподіл видатків та прискіпливу увагу до прозорості витрачання коштів на розвиток інфраструктури.

Сьогодні актуалізувалися об'єктивні обставини для запровадження механізмів ДПП у системі проєктного фінансування інфраструктури і в Україні. Для реалізації крупних інфраструктурних проєктів у різних секторах економіки потрібні значні інвестиційні ресурси, потужним джерелом яких може стати приватний бізнес. Водночас зростає інтерес бізнесу до державної підтримки, яка дасть змогу знизити ризики приватних інвестицій, підвищити надійність інвестиційних проєктів для кредитних організацій.

Для забезпечення швидкого та ефективного розвитку механізму ДПП в Україні при Міністерстві інфраструктури за підтримки Western NIS Enterprise Fund було створено Проєктний офіс із розвитку державно-приватного партнерства. Запровадження досвіду державно-приватного партнерства в інфраструктурі України є новою якістю управління інфраструктурними об'єктами та залучення провідного світового досвіду і технологій у такі галузі інфраструктури, як портова, залізнична, авіаційна та дорожня. Реалізація інфраструктурних проєктів у системі проєктного фінансування на принципах ДПП в Україні сприятиме поживавленню економіки, підвищенню ділової активності та поступовому зростанню ВВП України, поширенню політичної та суспільної підтримки реалізації ДПП в інфраструктурі, збільшенню спектру об'єктів інфраструктури для реалізації проєктів із приватним бізнесом тощо [7].

Висновки з проведеного дослідження. Зважаючи на те, що якісна інфраструктура є основою для розвитку інших галузей економіки, її фінансування та розвиток є вкрай необхідними для економіки України. Тому, керуючись світовим досвідом, проблему фінансування можна вирішити за рахунок створення інститутів ДПП у системі проєктного фінансування. Такі структури можуть бути квазіурядовими організаціями та забезпечать здійснення проєктів від початку відбору проєктів до моніторингу виконання інвестиційних умов ДПП проєктів.

Реалізація таких кроків відкриває нові можливості участі приватного бізнесу у проєктах на стратегічно та соціально важливих об'єктах

інфраструктури, що, своєю чергою, стимулюватиме залучення вільних інвестиційних ресурсів на міжнародному ринку капіталів та зацікавленість інвесторів у нових ринках збуту. Також це розширить можливості залучення партнерів, що мають досвід ефективного управління інфраструктурою, та сприятиме розвитку нових технологій та підходів за окресленим напрямом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Building a better working world: investments. An attractive option to help deliver a prosperous and sustainable economy. *BMC Agency*. URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-infrastructure-investments-for-insurers/\\$FILE/EY-infrastructure-investments-for-insurers.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-infrastructure-investments-for-insurers/$FILE/EY-infrastructure-investments-for-insurers.pdf) (дата звернення: 19.12.2019).
2. Preqin global infrastructure report 2018 – sample pages. URL: <http://docs.preqin.com/samples/2018-Preqin-Global-Infrastructure-Report-Sample-Pages.pdf> (дата звернення: 22.12.2019).
3. Mapping of instruments and incentives for infrastructure financing: a taxonomy OECD report to G20 Finance Ministers and Central Bank Governors / OECD 2015. URL: <https://g20.org/wp-content/uploads/2015/09/Mappingof-Instruments-and-Incentives-for-Infrastructure-Financing-ATaxonomy.pdf> (дата звернення: 22.12.2019).
4. Иескомб Э.Р. Принципы проектного финансирования / пер. с англ. И.В. Васильевской ; под общ. ред. Д.А. Рябых. Москва, 2008. С. 98–100.
5. Майорова Т.В., Ляхова О.О. Система організації процесу проєктного фінансування. *Фінанси, облік і аудит*. 2016. Вип. 2(28). С. 104–117.
6. Mark Romoff Building on success: PPPs in a new era of Canadian infrastructure. World Bank Group: Infrastructure and public-private partnerships. URL: <http://blogs.worldbank.org/ppps/building-success-ppps-new-era-canadian-infrastructure> (дата звернення: 20.12.2019).
7. Звіт Проєктного офісу з питань розвитку державно-приватного партнерства в інфраструктурі SPILNO. *SPILNO* : вебсайт. URL: https://www.slideshare.net/Easy_Business/spilno (дата звернення: 20.12.2019).

REFERENCES:

1. BMC Agency (2015) Building a better working world: investments. An attractive option to help deliver a prosperous and sustainable economy (electronic journal). Available at: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-infrastructure-investments-for-insurers/\\$FILE/EY-infrastructure-investments-for-insurers.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-infrastructure-investments-for-insurers/$FILE/EY-infrastructure-investments-for-insurers.pdf) (accessed 22 December 2019).
2. Preqin (2018) Preqin global infrastructure report 2018 – sample pages Available at: <http://docs.preqin.com/samples/2018-Preqin-Global-Infrastructure-Report-Sample-Pages.pdf> (accessed 22 December 2019).
3. OECD (2015) Mapping of instruments and incentives for infrastructure financing: a taxonomy OECD report to G20 Finance Ministers and Central Bank Governors. Available at: <https://g20.org/wp-content/uploads/2015/09/Mappingof-Instruments-and-Incentives-for-Infrastructure-Financing-ATaxonomy.pdf> (accessed 22 December 2019).
4. Jeskomb Je.R. (2008) Principy proektnogo finansirovaniya. Moscow: Vershina. (in Russian)
5. Majorova T.V., Liakhova O.O. (2016) Sistema orhanizatsii protsesu proektnoho finansuvannia . *Finansy, oblik i audyt: zb.nauk.prats' DVNZ «Kyivs'kyj natsional'nyj ekonomichnyj universytet im. Vadyma Het'mana*, vol. 2(28), pp. 104–117.
6. World Bank Groop (2017) Mark Romoff Building on success: PPPs in a new era of Canadian infrastructure. Available at: <http://blogs.worldbank.org/ppps/building-success-ppps-new-era-canadian-infrastructure> (accessed 20 December 2019).
7. SPILNO. Zvit Proektnoho ofisu z pytan' rozvytku derzhavno-pryvatnoho partnerstva v infrastrukturi «SPILNO» Available at: https://www.slideshare.net/Easy_Business/spilno (accessed 20 December 2019).

КОЛИВАННЯ КУРСУ ВАЛЮТИ ВІДНОСНО ГРИВНІ: ПРИЧИНИ І НАСЛІДКИ

EXCHANGE RATE CURRENCY REGARDING HRYVNIA: CAUSES AND CONSEQUENCES

УДК 336.71

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.48-80>**Мандрик В.О.**к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національний лісотехнічний
університет України**Новак У.П.**к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національний лісотехнічний
університет України**Mandryk Vasyli**

Ukrainian National Forestry University

Novak Ulyana

Ukrainian National Forestry University

У статті досліджено коливання курсу валюти впродовж 2019 року в Україні. Розглянуто основні причини зміцнення гривні у 2019 році (купівля нерезидентами облігацій внутрішньої державної позики; президентські та позачергові парламентські вибори; зростання інтересу іноземних інвесторів після виборів; сприятливі світові ціни на зернові та рекордний врожай зернових в Україні; сприятлива ситуація для української металургійної продукції; перерахування іноземної валюти в Україну трудовими мігрантами; зростання валютних надходжень виручки від українських IT-аутсорсинг-компаній; позиція очікування Міжнародного валютного фонду щодо надання Україні чергової фінансової підтримки; збільшення золотовалютних резервів держави). Досліджено тенденції зміни курсу впродовж 2019 року, окреслено наслідки зміцнення курсу національної грошової одиниці. Зазначено, що для позитивного впливу на курс валюти доцільно залучати кредитні ресурси від МВФ, збільшувати золотовалютні резерви, забезпечувати зростання ВВП України, завершити військові операції на сході України, забезпечити в Україні сприятливе інвестиційне середовище.

Ключові слова: динаміка курсу валюти, зміцнення гривні, облігації внутрішньої державної позики України, девальвація, ревальвація.

В статье исследовано колебание курса валюты в течение 2019 года в Украине. Рас-

смотрены основные причины укрепления гривны в 2019 году (покупка нерезидентами облигаций внутреннего государственного займа; президентские и внеочередные парламентские выборы; рост интереса иностранных инвесторов после выборов; благоприятные мировые цены на зерновые и рекордный урожай зерновых в Украине; благоприятная ситуация для украинской металлургической продукции; перечисление иностранной валюты в Украину трудовыми мигрантами; рост валютных поступлений от украинских IT-аутсорсинг-компаний; позиция ожидания Международного валютного фонда о предоставлении Украине очередной финансовой поддержки; увеличение золотовалютных резервов страны). Исследованы тенденции изменения курса в течение 2019 года, обозначены последствия укрепления курса национальной денежной единицы. Указано, что для положительного влияния на курс валюты целесообразно привлекать кредитные ресурсы от МВФ, увеличивать золотовалютные резервы, обеспечивать рост ВВП Украины, завершить военные операции на востоке Украины, обеспечить в Украине благоприятную инвестиционную среду.

Ключевые слова: динамика курса валюты, укрепление гривны, облигации внутреннего государственного займа Украины, девальвация, ревальвация.

The currency fluctuations throughout 2019 in Ukraine are examined. The main reasons that led to the strengthening of the hryvnia in 2019 are considered (purchase government bonds by non-residents of domestic; presidential and early parliamentary elections; increase the interest of foreign investors after the elections; favorable world grain prices and a record grain harvest in Ukraine; favorable situation for Ukrainian metallurgical products; transfer of foreign currency to Ukraine by labor migrants; increase in foreign exchange earnings from Ukrainian IT outsourcing companies; the standpoint of the International Monetary Fund's expectation of providing regular financial support to Ukraine; increase of foreign exchange reserves of Ukraine). Trends in course fluctuation over 2019 have been investigated. The consequences of strengthening the exchange rate of the national currency are given. The positive consequences of strengthening the hryvnia for Ukraine are that the state saves on foreign currency loans, on state tenders for the purchase of imported medicines and other imported goods, lowers energy prices, and reduces the level of labor migration. The negative consequences of strengthening the hryvnia for Ukraine are that the plans from the revenue part of the state budget are not fulfilled, the negative balance of the trade balance has been created, the consumption of imported products has increased due to the fact that imports became cheaper and exports more expensive. The events in the east of the country, as well as the actions of the legislative and executive power of Ukraine, have a significant impact on the exchange rate. In addition, the exchange rate is influenced by policy of National Bank of Ukraine. Against this background, all decisions should be made by highly qualified experts, using strategic planning to ensure the growth of the national economy. The article stated that for a positive impact on the exchange rate and achieve stability of the hryvnia in Ukraine, it is advisable to attract credit resources from the International Monetary Fund; to increase foreign exchange reserves; to ensure the growth of Ukraine's gross domestic product; to complete military operations in eastern Ukraine; to provide a favorable investment environment in Ukraine.

Key words: currency exchange rate dynamics, strengthening of the hryvnia, domestic government bonds, devaluation, revaluation.

Постановка проблеми. Протягом 2019 року в Україні курс гривні відносно іноземної валюти зміцнюється, тобто відбувається складний період відносної стабільності та невизначеності. З цієї позиції виникає потреба дослідити наявні тенденції та динаміку зміни курсу валют, її позитивні та негативні наслідки для економіки держави та прогнозування їх курсу в перспективі. Необхідно також встановити причини, які впливають на курс національної грошової одиниці, чи існує між ними взаємозв'язок, які наслідки для економіки України вони матимуть.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Валютний курс є одним з основних макроекономічних показників. Національний банк України

(НБУ) через обмінний курс здійснює вплив на стан платіжного балансу країни. Валютний курс також є вагомим складовою в міжнародних економічних взаємовідносинах. З огляду на це курсоутворенню велику увагу приділяють науковці та практики.

Вплив курсу валют на макро- та мікрорівнях досліджували визнані класики економічної теорії, зокрема А. Лаффер, К. Кассель, Д. Рікардо, А. Сміт. Дослідженню валютного ринку та валютного регулювання присвячені праці таких вітчизняних учених, як Я. Белінська, О. Береславська, О. Журба, В. Козюк, Б. Лапчук, Н. Місяць, В. Міщенко, А. Мороз, С. Науменкова, М. Савлук, А. Сомик, А. Філіпенко.

Відповідно до статті 99 Конституції України основною функцією НБУ є забезпечення стабільності національної грошової одиниці, а саме гривні. Для виконання цієї функції НБУ повинен виходити з пріоритету досягнення та підтримки цінової та фінансової стабільності в державі. Забезпечення стабільності курсу гривні є пріоритетним завданням під час формування позитивної динаміки макроекономічних показників та основою для збільшення виробництва та приросту експорту, тобто курс валюти є головним фінансовим інструментом в арсеналі політики держави.

Постановка завдання. Метою статті є з'ясування причин та наслідків коливання курсу валюти щодо національної грошової одиниці у 2019 році.

Виклад основного матеріалу дослідження. На курс валюти впливають різні чинники. Не можна не погодитися з вітчизняними науковцями [3, с. 170–181], які виділяють такі чинники:

- економічні (економічний розвиток держави; темпи зростання ВВП та темпи інфляції; платіжний баланс держави; дефіцит державного бюджету; діяльність валютних ринків; експортні та імпорتنі операції тощо);
- політико-правові (зміна влади та протиріччя між різними її гілками, рівень довіри суспільства до державних органів; нестабільність законодавства; висловлювання відомих політиків; внутрішні соціальні заворушення; участь у війнах, а також валютне регулювання та валютний контроль);
- психологічні (суспільні настрої стосовно перспектив економічного розвитку держави тощо);
- технічні.

Важлива роль у регулюванні курсу валюти належить НБУ, який використовує інструменти, що сприяють регулюванню обсягів грошової маси, такі як [1, с. 25]:

- встановлення та регулювання норм обов'язкових резервів для банківських установ;
- процентна політика;
- рефінансування банківських установ;
- запровадження на термін до шести місяців вимоги стосовно неухильного продажу частини надходжень в іноземній валюті;
- управління золотовалютними резервами;
- операції з цінними паперами (крім цінних паперів, що підтверджують корпоративні права);
- емісія власних боргових зобов'язань;
- зміна термінів розрахунків за експортними та імпортними операціями;
- регулювання імпорту та експорту капіталу.

Більшість фахівців вважає, що підтримувати національну валюту значною мірою можна завдяки виробництву та експорту своєї продукції з високою доданою вартістю, підвищуючи на неї попит. Співвідношення експорту та імпорту України з 2005 року, про що свідчать дані Міністерства фінансів України (рис. 1), має від'ємне значення, а їх різниця сягає подекуди 8% ВВП [4].

У 2019 році ця тенденція продовжується. Так, за даними Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, за підсумками 10 місяців 2019 року експорт товарів по відношенню до 10 місяців 2018 року збільшився на 2852,1 млн. дол. [5], а імпорт товарів за цей же період збільшився на 3312,4 млн. дол. [6]. Отже, імпорт та експорт зростають, але сальдо залишається негативним з 2005 року.

Протягом 2019 року спостерігається ревальвація національної грошової одиниці в Україні. Як ми можемо спостерігати на рис. 2, середня ціна одного долара у січні 2019 року становила 27,88 грн., а в грудні 2019 року – 23,61 грн. Середня ціна одного євро у січні 2019 року становила 31,82 грн., а в грудні 2019 року – 26,21 грн., тобто

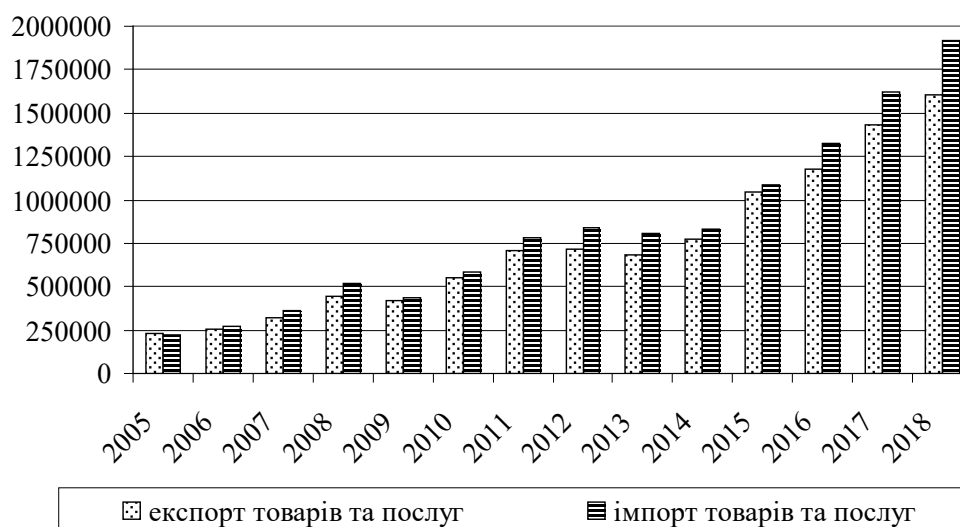


Рис. 1. Експорт та імпорт товарів та послуг України за 2005–2018 роки

Джерело: сформовано за даними Міністерства фінансів України [4]

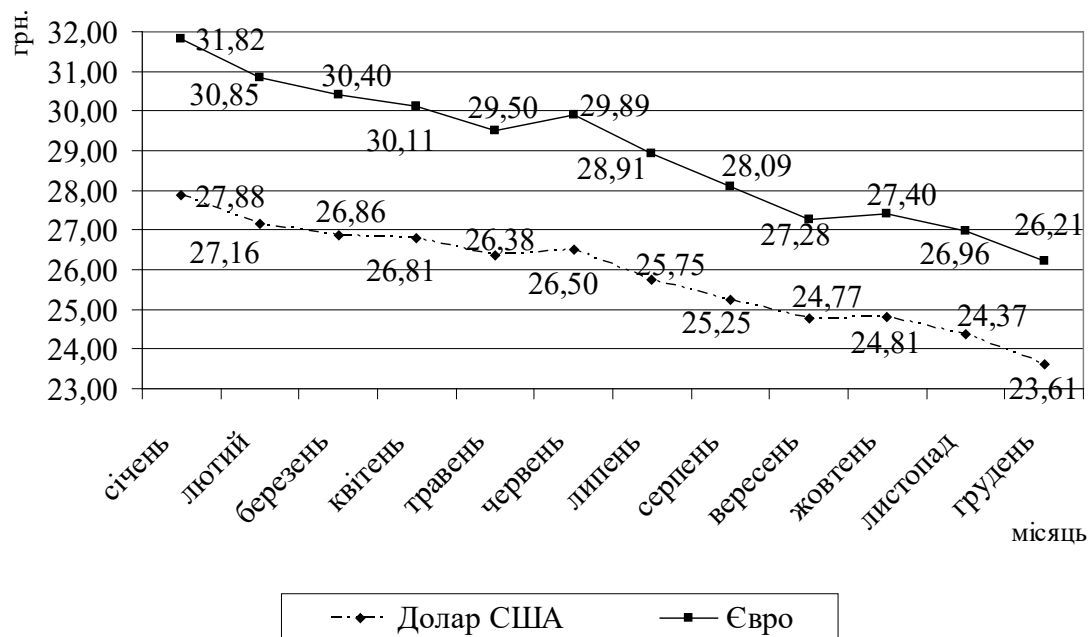


Рис. 2. Офіційний курс гривні щодо долара США та євро впродовж 2019 року (середній за період)

Джерело: сформовано за даними НБУ [7]

щомісяця курс гривні зміцнювався. При цьому вартість палива, продуктів харчування та інших товарів практично не змінювалася. Все це є ознакою складної фінансової ситуації в країні.

Розглянемо основні причини зміцнення гривні:

1) Нерезиденти скуповують ОВДП (облігації внутрішньої державної позики) в Україні. Задля їх придбання вони змушені продавати валюту, продаючи її надлишок.

У ситуації політичної нестабільності, пов'язаної з президентськими виборами, а також достроковими парламентськими виборами, військовим конфліктом на сході країни та браком кредитів від міжнародних фінансово-кредитних установ (котрі надають дешеві позики під 0,5–3% річних, однак вимагають виконання певних вимог), Кабінет Міністрів України був вимушений залучати кошти через ОВДП. Фактично залучені таким чином кошти мають використовуватися для фінансування великих інфраструктурних програм. Однак в цій ситуації кошти використовують для розрахунку за старими кредитами. Отже, випуск та продаж ОВДП в Україні має певні ознаки фінансової піраміди.

Купівля ОВДП у сучасних умовах є порівняно надійною інвестицією, оскільки виплати за ними (як борг, такі відсотки за користування) гарантовані державою. У цьогорічних українських умовах вони досить фінансово привабливі, оскільки уряд залучає кошти під 11–17% річних.

Слід зазначити, що у 2019 році активізувалися іноземні інвестори та нерезиденти на ринку ОВДП. Так, зокрема, на початок 2019 року на них припало ОВДП на суму 6 млрд. грн., а вже на початку

жовтня 2019 року нерезиденти купили ОВДП на суму понад 100 млрд. грн. (рис. 3).

Задля купівлі ОВДП нерезиденти вимушені продавати валюту, зазвичай певні суми валюти викуповує НБУ для поповнення своїх резервів. Проте пропозиція валюти, яка потрапляє на ринок від нерезидентів, викликає чергову ревальвацію гривні.

З позиції такої динаміки імпорту демонструє повільне зростання, а нерезиденти не квапляться виводити зароблені дивіденди за кордон.

2) Особливості політичної ситуації. Ще однією причиною зміцнення гривні були вибори. Під час проходження президентських та позачергових парламентських виборів політичним партіям необхідна була готівка для фінансування передвиборчої агітації, задля чого в Україну було «завезено» значний обсяг валюти, котра продавалась за гривні, що вплинуло на зміцнення гривні.

3) Після виборів зростає зацікавленість іноземних інвесторів до України. Новообраний президент, оновлений склад уряду та парламенту зазвичай користуються певною довірою у іноземних інвесторів, тобто інвестори продають валюту, зміцнюючи гривню.

4) Сприятливі світові ціни на зернові та рекордний врожай зернових в Україні у 2019 році. Україна одержує надходження валюти за експорт врожаю зернових. У структурі експортного доходу України продаж зернових на міжнародному ринку є другою за величиною статтею. За даними Інституту аграрної економіки [9] за 11 місяців 2019 року Україна експортувала агропродовольчої продукції на суму 20,2 млрд. дол. США (у 2018 році експорт становив 18,8 млрд. дол. США). Слід зазначити, що

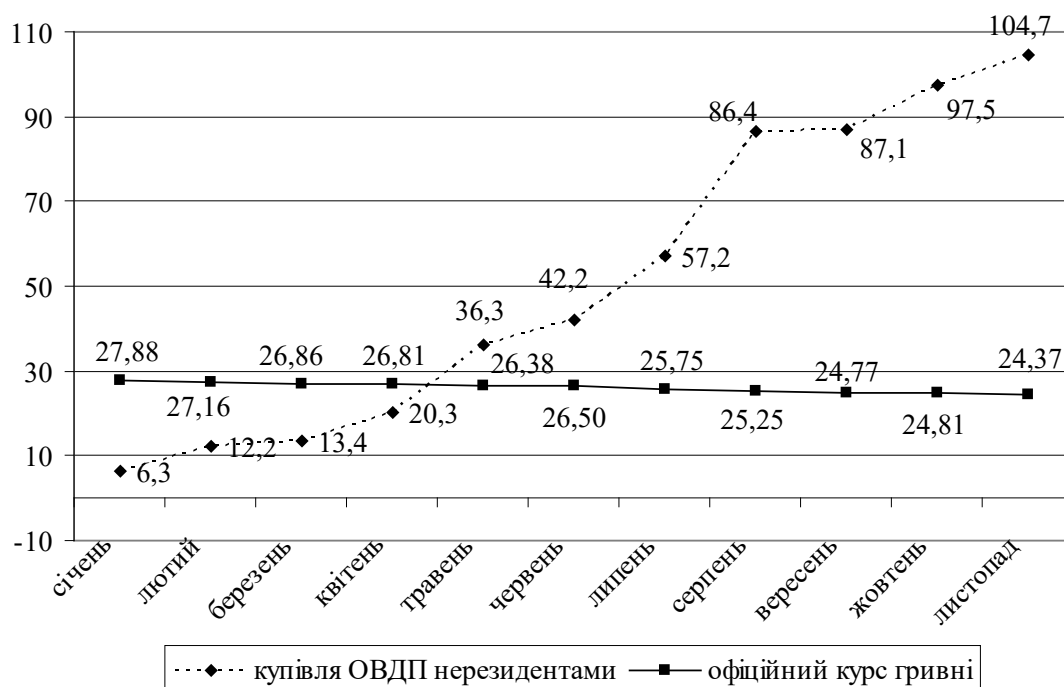


Рис. 3. Продаж ОВДП нерезидентам та курс гривні

Джерело: сформовано за даними НБУ [7]

такий успіх був досягнутий завдяки збільшенню фізичних обсягів, що дало можливість компенсувати зниження ціни на ринку.

Крім цього, як засвідчують офіційні статистичні дані [9], Україна посідає перше місце у світі за виробництвом та експортом рослинних жирів. Так, зокрема, найбільші доходи українські експортери отримують від зернових культур (8,6 млрд. дол. США), насіння олійних (2,3 млрд. дол. США), олії (4,2 млрд. дол. США), залишків та відходів харчової промисловості (1,4 млрд. дол. США) та м'ясних виробів (0,7 млрд. дол. США).

5) На світових ринках була сприятлива ситуація для української металургійної продукції. Головною статтею експорту України є сталь. Так, протягом першого півріччя металургійні підприємства України експортували чорні метали та вироби з них на 6,4 млрд. доларів. За цей же період руди з України експортовано на суму 2,2 млрд. доларів, що є на 28% більше, ніж за аналогічний період 2018 року, відбулось таке зростання завдяки зростанню ціни [2].

6) Трудові мігранти України (так звані заробітчани) перераховують більше іноземної валюти. Так, у Міністерстві розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України прогнозують, що у 2019 році грошові надходження до України від трудових мігрантів можуть становити 12 млрд. доларів США, у 2018 році розмір грошових надходжень валюти з-за кордону становив 11,1 млрд. доларів.

Позитивним наслідком цієї ситуації є те, що зміцнення позиції гривні стримує трудову міграцію робо-

чої сили з України через те, що стимули для виїзду на заробітки зменшуються, оскільки зменшується ціна заробленої за кордоном валюти, отже, зменшується сума заробітної плати, яка за розміром наближається до заробітної плати всередині країни.

7) Зростання валютних надходжень виручки від українських ІТ-аутсорсинг-компаній, котрі працюють на замовлення для іноземних компаній. За перше півріччя 2019 року в Україну надійшло валютних грошових переказів на суму 5,5 млрд., дол. США, тобто приріст валютних надходжень лише за перші півроку від експорту ІТ-послуг та програмного забезпечення, за інформацією Державної служби статистики України, становить +12%, або 1,13 млрд. дол. США [2].

8) Незважаючи на складні перемовини, Міжнародний валютний фонд поки що не відмовляється від співробітництва з Україною. Міжнародний валютний фонд зайняв позицію очікування щодо надання Україні чергової фінансової підтримки, тому що стурбований тим, що теперішнє керівництво держави пасивне щодо повернення мільярдів доларів, котрі були виведені зі збанкрутілих банків. Насамперед йдеться про кошти, які були виведені з «Приватбанку» колишніми власниками.

9) Золотовалютні резерви України збільшуються. Так, на сайті Міністерства фінансів України представлено, що станом на 30 листопада 2019 року офіційні резервні активи України становили 21 931,6 млн. доларів США, основна частина яких складається з активів в іноземній валюті на суму 20 751,64 млн. доларів, або 94,62% [8].

Отже, розглянувши причини зміцнення національної грошової одиниці України, можемо припустити, що зміцнення курсу гривні може загрожувати зростанню національної економіки та наповненню дохідної частини державного бюджету.

У світовій економіці уряди запобігають зміцненню своїх валют щодо валют основних країн-конкурентів, оскільки ревальвація національної валюти робить імпорт до країни вигіднішим, а експорт із країни – недоречним.

Товари, котрі імпортовані в Україну за курсом 23,1 грн./дол., є доступнішими для українського споживача, який одержує дохід у гривні, за такі самі товари, імпортовані за курсом 28 грн./дол. У цьому разі позитивом для українського споживача є те, що, маючи однакову кількість гривень, вони збільшують свою купівельну спроможність щодо імпортованих товарів.

Проте це негативно позначається на вітчизняному виробнику та державному бюджеті. Виробники стають менш конкурентоспроможними та втрачають частину ринку, яка заміщається імпортованим товаром. Отже, це може привести до банкрутства виробника, зменшення надходження до бюджету у вигляді податків, зростання рівня безробіття тощо. Одночасно зі зміцненням гривні до бюджету надходить менше імпортного ПДВ, акцизу, що є однією з основних статей дохідної частини державного бюджету. Отже, це приведе до скорочення державних видатків на соціальні цілі.

Схожим є становище експортерів, оскільки вони торгують за валюту. Якщо український експортер реалізував продукцію на початку року на суму 1 млн. дол. при курсі 28,27 грн./дол. станом на 11 січня 2019 року, то станом на 26 грудня 2019 року, коли курс становить 23,27 грн./дол., за рахунок курсових коливань він втрачає 5 млн. грн.

Отже, експортер вимушений здійснити вибір: підвищувати ціну та втратити частину ринку або підтримувати ціни при курсі грудня за рахунок власної маржі чи зменшення власного прибутку завдяки зниженню витрат, зокрема на оплату праці.

Ревальвація валюти не вигідна також для трудових мігрантів та ІТ-спеціалістів. Це пов'язано з тим, що вони одержують доходи в іноземній валюті, однак витрати здійснюють у національній. Отже, на отриману валюту в грудні 2019 року вони зможуть менше придбати товарів, ніж у січні 2019 року.

Слід зазначити, що зміцнення гривні з позиції держави має певні переваги. Зокрема, Україна заощаджує на валютних кредитах, державних тендерах із закупівлі імпортованих ліків та інших імпортованих товарів, зменшує ціни на енергоносії, зменшує рівень трудової міграції.

Крім позитивних моментів, зміцнення курсу гривні має недоліки. Так, зокрема, за перше півріччя 2019 року надходження від імпортованого ПДВ

(одна з основних статей наповнення бюджету) були на 12% нижчими від запланованих, тобто не виконуються плани з дохідної частини державного бюджету. За перше півріччя 2019 року також утворилося негативне сальдо торговельного балансу, відбулося зростання споживання імпортованої продукції через те, що імпорт став дешевшим, а експорт – дорожчим. У грошовому виразі країна імпортувала товарів на 1,6 млрд. дол. більше, ніж експортувала [2].

Висновки з проведеного дослідження. Курс валюти в Україні протягом 2019 року частково регулюється НБУ. Таке регулювання валютного курсу та вплив вищеописаних причин привело до зміцнення національної грошової одиниці, яке має як негативні, так і позитивні наслідки. Ціни на імпортовані товари, паливо-мастильні матеріали, енергоносії зменшуються досить повільно. При цьому спостерігаємо, що рівень оплати праці залишився практично незмінним. Це привело до зменшення надходження до державного бюджету (як наслідок, зупинка виплат урядом за незахищеними статтями держбюджету від 17 грудня 2019 року) та негативного сальдо торговельного балансу.

Значний вплив на курс валюти мають також події на сході країни, а також дії Верховної Ради України та Кабінету Міністрів України. Крім цього, на курс валют впливає політика НБУ. З огляду на це всі рішення повинні приймати висококваліфіковані експерти, використовуючи стратегічне планування задля забезпечення зростання національної економіки.

Крім цього, вплинути на курс валюти та добитися стабільності гривні в Україні можна шляхом залучення кредитних ресурсів від МВФ та виконання низки умов, одна з яких стосується недопущення повернення колишнім власникам «Приватбанку» та реалізації запланованих реформ; нарощування золотовалютних резервів; зростання ВВП України; завершення військових операцій на сході України; забезпечення в Україні сприятливого інвестиційного середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про Національний банк України : Закон України від 20 травня 1999 року № 679-XIV / Верховна рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/679-14> (дата звернення: 05.01.2020).
2. Віннічук Ю. Як зміцнення гривні шкодить економіці України. URL: https://biz.censor.net.ua/resonance/3150340/yak_zmstsnennya_grivn_shkodit_ekonomts_ukrani (дата звернення: 29.12.2019).
3. Жмурко Н. Чинники валютного курсоутворення в Україні. *Вісник Львівського університету. Серія: Економічна*. 2012. Вип. 47. С. 170–181.
4. Експорт та імпорт України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/eximp> (дата звернення: 27.12.2019).

5. Інфографіка щодо загальних підсумків експорту товарів України за 10 місяців 2019 року. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=c81ee57f-4ca9-4810-bc98-20b41b404468> (дата звернення: 28.12.2019).

6. Інфографіка щодо загальних підсумків імпорту товарів України за 10 місяців 2019 року. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=12a55b6b-43d5-43e4-9fa1-5ad79fa123dc> (дата звернення: 28.12.2019).

7. Офіційний курс гривні до іноземних валют (середній за період). URL: https://bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls (дата звернення: 04.01.2020).

8. Офіційні міжнародні резерви України на 30 листопада 2019 року (млн. дол. США). URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/assets> (дата звернення: 04.01.2020).

9. Україна встановила черговий рекорд аграрного експорту. URL: <http://www.iae.org.ua/presscentre/presrelease/2702-ukrayina-vstanovyla-cherhovyy-rekord-ahrarynoho-eksportu-institut-ahrarynoyi-ekonomiky.html> (дата звернення: 29.12.2019).

REFERENCES:

1. Zakon Ukrainy "Pro Nacional'nyj bank Ukrainy" [Law of Ukraine "About the National Bank of Ukraine"]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/679-14> (accessed: 5 January 2020).

2. Vinnichuk Yu. Yak zmitsnennia hryvni shkodyt ekonomitsi Ukrainy [How strengthening the hryvnia harms the Ukrainian economy]. URL: https://biz.censor.net.ua/resonance/3150340/yak_zmitsnennya_grivn_shkodit_ekonomts_ukrani (accessed: 29 December 2019).

3. Zhmurko N. (2012) Chynnyky valiutnoho kursoutvorennya v Ukraini [Foreign exchange factors in Ukraine]. *Visnyk Lvivskoho universytetu. Seriya: Ekonomichna*, no. 47, pp. 170–181.

4. Eksport ta import Ukrainy [Export and import of Ukraine]. Available at: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/eximp> (accessed: 27 December 2019).

5. Infohrafika shchodo zahalnykh pidsumkiv eksportu tovariv Ukrainy za 10 misiatsiv 2019 roku [Infographics on total exports of goods in Ukraine for the 10 months of 2019]. Available at: <http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=c81ee57f-4ca9-4810-bc98-20b41b404468> (accessed: 28 December 2019).

6. Infohrafika shchodo zahalnykh pidsumkiv importu tovariv Ukrainy za 10 misiatsiv 2019 roku [Infographics on total imports of goods in Ukraine for the 10 months of 2019]. Available at: <http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=12a55b6b-43d5-43e4-9fa1-5ad79fa123dc> (accessed: 28 December 2019).

7. Ofitsiyni kurs hryvni do inozemnykh valiut (serednii za period). [Official exchange rate of hryvnia to foreign currencies (average for the period)] Available at: https://bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls (accessed: 4 January 2020).

8. Ofitsiini mizhnarodni rezervy Ukrainy na 30.11.2019 roku [Official International Reserves of Ukraine as of November 30.11.2019]. Available at: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/assets> (accessed: 4 January 2020).

9. Ukraina vstanovyla chervoyi rekord ahrarynoho eksportu. [Ukraine has set another record for agricultural exports]. Available at: <http://www.iae.org.ua/presscentre/presrelease/2702-ukrayina-vstanovyla-cherhovyy-rekord-ahrarynoho-eksportu-institut-ahrarynoyi-ekonomiky.html> (accessed: 29 December 2019).

РОЗРОБКА МЕХАНІЗМУ ВСТАНОВЛЕННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ ВІДСОТКОВОЇ СТАВКИ ЗА ІПОТЕЧНИМИ КРЕДИТАМИ

DEVELOPMENT OF THE MECHANISM FOR ESTABLISHING THE OPTIMUM INTEREST RATE ON MORTGAGE LOANS

УДК 336.77:332.2

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.48-81>**Мельник Л.В.**

к.е.н., доцент,
завідувач кафедри фінансів
і економіки природокористування
Національний університет
водного господарства
та природокористування

Melnyk Leonid

National University of Water Management
and Environmental Engineering

У статті визначено цілі, яких дасть змогу досягти встановлення оптимального рівня відсоткових ставок за іпотечними кредитами для суб'єктів аграрного виробництва. Виокремлено домінуючі фактори формування ціни іпотечного кредиту в аграрній сфері. Визначено принципи розроблення механізму встановлення оптимальної відсоткової ставки за іпотечними кредитами, а саме принцип покриття витрат, принцип об'єктивної адаптивності, принцип економічності. Розроблено схему ціноутворення на ринку іпотечного кредитування аграрної сфери. Обґрунтовано методику розрахунку відсоткової ставки за іпотечними кредитами в аграрній сфері. Методом усереднених оцінок розраховано оптимальний рівень відсоткових ставок за іпотечними кредитами в аграрній сфері. Наголошено на наявності потужного інвестиційного потенціалу іпотечного кредитування аграрної сфери та необхідності вдосконалення інституційного та фінансового компонентів ресурсного потенціалу кредитування.

Ключові слова: ресурсний потенціал, іпотечне кредитування, аграрна сфера, відсоткова ставка.

В статті определены цели, которых позволит достичь установление оптимального уровня процентных ставок по ипотечным кредитам для субъектов аграрного производства. Выделены доминирующие факторы формирования цены ипотечного кредита в аграрной сфере. Определены принципы разработки механизма установления оптимальной процентной ставки по ипотечным кредитам, а именно принцип покрытия расходов, принцип объективной адаптивности, принцип экономичности. Разработана схема ценообразования на рынке ипотечного кредитования аграрной сферы. Обоснована методика расчета процентной ставки по ипотечным кредитам в аграрной сфере. Методом усредненных оценок рассчитан оптимальный уровень процентных ставок по ипотечным кредитам в аграрной сфере. Сделан акцент на наличии мощного инвестиционного потенциала ипотечного кредитования аграрной сферы и необходимости совершенствования институционального и финансового компонентов ресурсного потенциала кредитования.

Ключевые слова: ресурсный потенциал, ипотечное кредитование, аграрная сфера, процентная ставка.

The establishment of economically justified interest rates on loans secured by real estate should ensure the formation of a competitive position in the market of credit resources and create favorable conditions for the management of agricultural subjects. The purpose of this study is to substantiate the mechanism for determining the optimal level of interest rates on mortgage loans in the agricultural sector. The article identifies the goals that will help achieve the optimum level of mortgage interest rates for agricultural entities. The dominant factors of formation of the price of the mortgage loan in the agricultural sphere have been distinguished: expenses related to credit management; the amount of credit risk; the purpose of the banking institution's revenue policy; cost of attracted resources; purpose of crediting, openness of the client and propensity for cooperation; profitability of the investment project; interest rates on similar loans in a particular region. The principles of the process of developing the mechanism for establishing the optimal interest rate on mortgage loans have been defined: the principle of objective adaptability; the principle of economy. The pricing scheme for the agrarian mortgage lending market has been developed. The method of calculating the interest rate on mortgage loans in the agricultural sector has been substantiated. Based on the presented methodology, the average level of interest rates on mortgage loans in the agricultural sector was calculated by the method of averaged estimates. It is emphasized that there is a strong investment potential of the mortgage lending to the agricultural sector and the need to improve the institutional and financial components of the resource potential of lending. The practical application of the proposed model of determination of interest rates will allow to carry out a qualitative assessment of the cost and income aspects of economic activity and to ensure that there is no unreasonable excess of the commercial expenses of the level laid down in the calculation of the mortgage price for agricultural enterprises.

Key words: resource potential, mortgage lending, agrarian sphere, interest rate.

Постановка проблеми. В умовах дестабілізованої соціально-економічної та політичної ситуації сучасний ринок земельно-іпотечного кредитування потребує розроблення та впровадження стійкого взаємовигідного механізму фінансового забезпечення сільськогосподарських товаровиробників, орієнтованого на захист інтересів як позичальників, так і іпотечних кредиторів. Одним з інструментів такого механізму є ціна кредиту, яка повинна забезпечити формування конкурентного становища на ринку кредитних ресурсів та створення сприятливих умов для господарювання суб'єктів аграрного виробництва, тому встановлення економічно обґрунтованих відсоткових ставок за кредитами під заставу нерухомості вимагає значної уваги як з боку банківського сектору, так і з боку органів державного нагляду та регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями побудови ефективних механізмів іпотечного кредитування аграрної сфери займалися такі дослідники, як В. Алексійчук, І. Базилевич, О. Гривківська, О. Гудзь, М. Дем'яненко, О. Євтух, В. Костюк, І. Лютий, Б. Пасхавер, Н. Погорельцева, П. Саблук, В. Савич, А. Тіней. Вказуючи на вагомість наукових праць, зазначаємо, що проблеми визначення оптимальної ставки за іпотечними кредитами для аграрних виробників залишаються невирішеними.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування механізму визначення оптимального рівня відсоткових ставок за іпотечними кредитами в аграрній сфері, що сприятиме створенню ефективної системи кредитування сільського господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Рівень відсоткових ставок за іпотечними кредитами, призначеними для фінансування аграрної сфери, має відповідати кон'юктурі кредитного ринку та забезпечувати, з одного боку, доступність кредитних продуктів для середнього та малого аграрного бізнесу, а з іншого боку, покриття кредитних ризиків та отримання відсоткової маржі для позикодавця.

Домінантними факторами формування ціни іпотечного кредиту в аграрній сфері є:

- витрати, пов'язані з управлінням кредитом;
- величина кредитного ризику;
- мета дохідної політики банківської установи;
- вартість залучених ресурсів;
- мета кредитування, відкритість клієнта та схильність до співпраці;
- рентабельність інвестиційного проєкту;
- відсоткові ставки за подібними кредитами в певному регіоні.

Варто акцентувати увагу на тому, що банківські установи, визначаючи вартість іпотечного кредиту, не повинні мати на меті покриття власних завищених витрат діяльності за рахунок необґрунтованих відсоткових ставок за іпотечною позицією. В умовах кризового становища банківські установи за рахунок інфляційного зростання разом з ростом доходів збільшували питомі витрати на забезпечення операційної діяльності. На стадії пожвавлення економіки ти зниження темпів інфляції мало місце явище асинхронії росту доходів та витрат кредиторів, що суттєво вплинуло на рівень рентабельності багатьох банківських установ. В такій ситуації поширенням рішенням є збільшення відсоткових ставок за кредитами, зокрема довгостроковими, задля забезпечення перспективного зростання рентабельності та ліквідності кредитної установи.

На нашу думку, така політика банків в короткостроковій перспективі певний час дає змогу наростити доходи та покрити частину завищених витрат кредитора за рахунок дії інерційного ефекту, проте в довгостроковому періоді чинить негативний вплив на привабливість кредитних ресурсів для позичальника та зменшує попит на відповідні продукти, а за умови відсутності доступних альтернативних джерел фінансування змушує аграрних виробників зменшувати обсяги діяльності й навіть повністю припиняти виробництво.

Встановлення оптимального рівня відсоткових ставок за іпотечними кредитами для суб'єктів аграрного виробництва дасть змогу досягти таких цілей:

- забезпечення покриття обґрунтованих витрат на обслуговування іпотечного кредиту;
- компенсація ризиків кредитора;
- недопущення отримання збитків, пов'язаних із заниженням відсоткових ставок за наданими кредитами;

– стимулювання банків знижувати витрати на обслуговування кредитів;

– забезпечення доступності для суб'єктів малого та середнього аграрного підприємництва до довгострокових фінансових джерел у вигляді кредитів під заставу нерухомого майна;

– стимулювання розвитку та ефективної взаємодії аграрного бізнесу й кредитної інфраструктури у сучасних вітчизняних економічних умовах.

Базисними принципами в процесі розроблення механізму встановлення оптимальної відсоткової ставки за іпотечними кредитами можна визначити:

– принцип покриття, що полягає у визначенні конкурентоспроможної, економічно обґрунтованої ціни іпотечного кредиту, що дасть змогу досягти рівня покриття витрат, пов'язаних з обслуговуванням позики, компенсацією найбільш вагомих кредитних ризиків, а також забезпечить достатній рівень прибутковості кредитної діяльності задля підтримання ліквідності банківської установи;

– принцип об'єктивної адаптивності, що полягає у необхідності перманентної орієнтації на ринкові вимоги та умови функціонування кредитної системи з урахуванням кон'юкттури на кредитному та фондовому ринках, грошово-кредитної політики НБУ, моніторингу цінової політики банківських установ в регіоні тощо;

– принцип економічності, що полягає у виявленні неефективних витрат банківської установи та розробленні системи оптимізації витратної складової господарської діяльності кредитних організацій з урахуванням як потреб кредиторів, так і вимог кредитного ринку щодо ефективного ризик-менеджменту.

Концептуалізація процесу визначення оптимальної ціни іпотечного кредиту відбувається крізь призму активізації фінансового потенціалу й передбачає три етапи ціноутворення за схемою «витрати + прибуток» з подальшою актуалізацією рівня отриманих відсоткових ставок з кон'юктурними вимогами конкурентного середовища. Графічно схема ціноутворення на ринку іпотечного кредитування аграрної сфери представлена на рис. 1.

Таким чином, процес іпотечного ціноутворення обов'язково повинен супроводжуватись оперативним моніторингом кон'юкттури на ринках кредитних ресурсів та іпотечному ринку. Прийняття управлінських рішень керівництвом кредитних установ щодо збереження рівня витратної частини у ціні іпотечного кредиту має ґрунтуватись на повній та достовірній інформації щодо доцільності та необхідності таких витрат з можливістю їх подальшої оптимізації.

Враховуючи вищевикладене, розрахунок відсоткової ставки за іпотечними кредитами в аграрній сфері пропонуємо здійснювати за такою формулою:

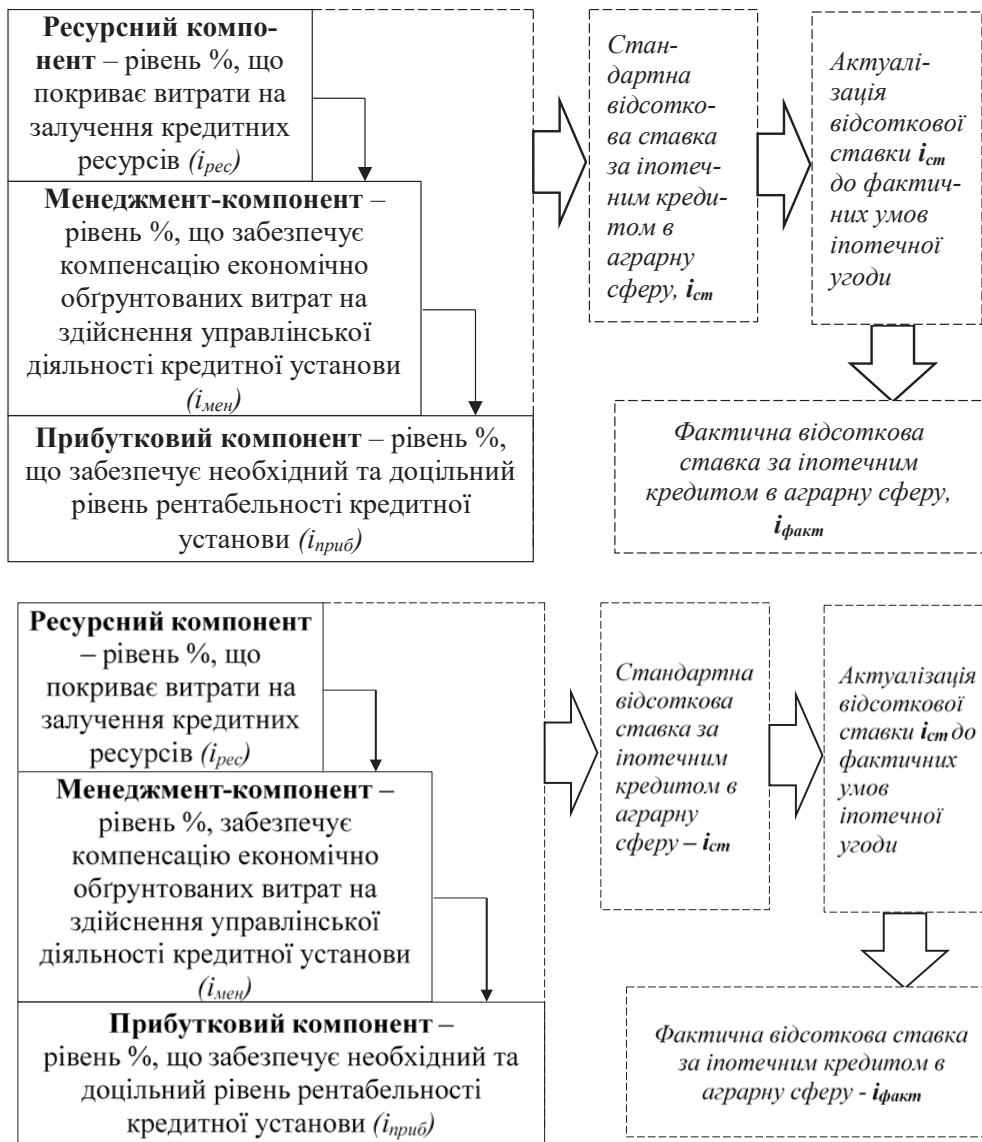


Рис. 1. Схема процесу ціноутворення на ринку іпотечного кредитування аграрної сфери

Джерело: розроблено автором за даними [1-5]

$$i_{факт} = (i_{рес} + i_{мен} + i_{приб}) * k_{кориг}, \quad (1)$$

де $k_{кориг}$ – коригуючий коефіцієнт, встановлений управлінським рішенням за результатами проведеного моніторингу ринку іпотечного кредитування з урахуванням результатів переддоговірної оцінки позичальника.

Серед коригуючих чинників рівня відсоткової ставки за іпотечними кредитами варто екстрагувати:

- рівень кредитоспроможності позичальника ($KП$);
- величину початкового внеску ($B_{поч}$);
- ринкову вартість заставного майна ($B_{заст}$);
- ступінь обтяження заставного майна ($O_{заст}$).

Цей перелік факторів коригування не є вичерпним і може доповнюватися в умовах ідентифікації специфіки економічного та соціального розвитку регіонів.

Таким чином, модель визначення коригуючого коефіцієнта може бути представлена у такому вигляді:

$$k_{кориг}(t, n) = \{KП; B_{поч}; B_{заст}; O_{заст}\}, \quad (2)$$

де t – ознака часу, n – ознака позичальника.

Залежно від фінансового стану кредитної установи, її економічної стратегії та витратної політики в процесі іпотечного ціноутворення визначаються межі компонентів відсоткової ставки за кредитом під заставу нерухомості. Так, величина ресурсного компоненту іпотечної ставки лежить у межах між середньоарифметичною ставкою за всіма залученими ресурсами, розрахованою за попередній період, та зваженою середньоарифметичною ставкою за іпотечними кредитами за попередній період, скоригованою на питому вагу кредитних ресурсів банківської установи:

$$\frac{\sum_{p=1}^N I_p^{n-1}}{N} < i_{рес} < \frac{\sum_{i=1}^M I_{inom}^{n-1} \times \eta}{N}, \quad (3)$$

де N – число кредитних ресурсів, залучених задля земельно-іпотечного кредитування в попередньому періоді; M – число виданих земельно-іпотечних кредитів у попередньому періоді; I_p^{n-1} – відсоткова ставка за кожним залученим у попередньому періоді кредитним ресурсом; $I_{іпот}^{n-1}$ – відсоткова ставка за іпотечними кредитами в попередньому періоді; η – питома вага кредитних ресурсів в активах кредитної установи за попередній період.

Витратний компонент, що відображає результативність прийнятих управлінських рішень щодо оптимізації витрат кредитної установи, визначається відповідно до наявної структури витрат кредитора та питомої ваги капітальних вкладень в його сукупних активах з урахуванням питомої ваги відрахувань до обов'язкових фондів та резервів згідно з нормативними документами:

$$i_{мен} \leq \frac{I_{капіт}}{A} \times \frac{B_{упр}}{B}, \quad (4)$$

де $I_{капіт}$ – обсяг капітальних інвестицій станом на початок періоду; A – сукупна вартість активів банківської установи на початок періоду; $B_{упр}$ – витрати на утримання апарату управління кредитною установою; B – сукупні витрати на ведення господарської діяльності банку.

Нижньою межею для прибуткового компоненту відсоткової ставки за іпотечними кредитами для конкретної кредитної установи є середня фактична норма виплати дивідендів з доходу, отриманого від земельно-іпотечного кредитування за попередній діловий період, а верхньою – середня фактична норма виплати дивідендів з усього доходу, отриманого кредитною установою за попередній діловий період:

$$\overline{Дзік}_{факт}^{n-1} < i_{приб} < \overline{Д}_{факт}^{n-1}, \quad (5)$$

де $\overline{Дзік}$ – норма виплати дивідендів від здійснення земельно-іпотечних кредитних операцій; $\overline{Д}$ – норма виплати дивідендів із сукупного доходу банківської установи.

Під час формування кредитною установою відсоткових ставок за іпотечними кредитами для сільськогосподарських товаровиробників варто також звернути увагу на такі акценти:

– рівень відсоткової ставки за іпотекою не повинен перевищувати рівень прибутковості суб'єкта аграрного бізнесу; при цьому прибутковість аграрного бізнесу різниться залежно від регіону та спеціалізації виробництва сільськогосподарських підприємств;

– витрати на сплату відсотків за іпотечним кредитом, забезпеченим земельною ділянкою, не повинні перевищувати орендну плату за цю земельну ділянку.

Виходячи з вищевикладених умов та враховуючи середньорічний рівень рентабельності аграрного виробництва в розрізі галузей та орендної

плати за земельні ділянки сільськогосподарського призначення за 2018 рік, на базі методу усереднених оцінок ми розрахували оптимальний рівень відсоткових ставок за іпотечними кредитами в аграрній сфері, наведений у табл. 1.

Таблиця 1

Оптимальний рівень відсоткових ставок за іпотечними кредитами в регіональному розрізі, %

Область	Рос- линни- цтво	Тва- ринни- цтво	Середня ставка по сільському господарству
Вінницька	8,0	5,5	6,6
Волинська	8,3	5,0	6,4
Дніпропетровська	8,6	6,1	7,2
Донецька	8,3	6,5	7,3
Житомирська	7,8	5,3	6,4
Закарпатська	4,4	5,0	4,7
Запорізька	7,6	4,8	6,0
Івано-Франківська	4,2	6,5	5,2
Київська	4,4	5,9	5,1
Кіровоградська	3,7	4,2	3,9
Луганська	4,8	5,1	4,9
Львівська	3,4	5,0	4,1
Миколаївська	7,5	5,7	6,5
Одеська	7,6	4,4	5,8
Полтавська	6,5	5,5	6,0
Рівненська	5,0	5,5	5,2
Сумська	5,5	4,2	4,8
Тернопільська	5,8	7,1	6,4
Харківська	4,2	6,3	5,1
Херсонська	5,5	5,9	5,7
Хмельницька	6,9	7,7	7,3
Черкаська	6,9	5,5	6,2
Чернівецька	7,2	5,0	6,0
Чернігівська	4,5	5,0	4,7
Україна	5,9	5,5	5,7

Джерело: розраховано автором за даними [6–8]

Спираючись на розрахункові дані, можемо стверджувати, що оптимальний рівень ставки за іпотечними кредитами під заставу земель сільськогосподарського призначення в Україні перебуває в межах $5,7 \pm 1,5\%$. В розрізі галузей сільського господарства розподіл ставок за іпотекою має такий вигляд: у рослинництві – $5,9 \pm 2,6\%$, у тваринництві – $5,5 \pm 1,7\%$. З цього випливає, що рослинництво є більш привабливим інвестиційним об'єктом для кредиторів, оскільки забезпечує порівняно вищий рівень дохідності за інших рівних умов.

Найбільш привабливими регіонами для кредитування під заставу сільськогосподарських земель є Дніпропетровська, Донецька, Волинська, Вінницька та Хмельницька області зі значним рівнем рентабельності по сільськогосподарському виробництву загалом та рослинництву зокрема та середнім рівнем орендної плати за користування

сільськогосподарськими угіддями. В цих регіонах рівень відсоткової ставки за іпотекою коливається на рівні $7 \pm 0,5\%$, зокрема у рослинництві він перебуває в межах 7–8,6%. До областей з найнижчими відсотковими ставками за іпотечними кредитами належать Львівська, Кіровоградська, Закарпатська, Харківська та Івано-Франківська, де відсоток загалом по галузі коливається в межах 3,9–5,1%, зокрема в рослинництві – в межах 3,4–4,4%. Отримані дані свідчать про наявність потужного інвестиційного потенціалу іпотечного кредитування аграрної сфери та необхідність удосконалення інституційного та фінансового компонентів ресурсного потенціалу кредитування.

Кредитування регіонів з вищими ставками дасть змогу забезпечити покриття ресурсних та адміністративних витрат кредитора та підвищити прибутковість кредитних операцій, а забезпечення позичковим капіталом регіонів з нижчими ставками гарантуватиме отримання стабільного доходу протягом довготривалого періоду з мінімальним ризиком неповернення кредитів. Такий підхід встановлення диференційованих ставок з урахуванням специфіки еколого-кліматичних та соціально-економічних умов функціонування регіонів України дасть змогу не лише диверсифікувати й зменшити ризики кредиторів та інвесторів, але й забезпечити зменшення диспропорцій у комплексному розвитку регіонів.

Модель визначення рівня відсоткових ставок за іпотечними кредитами з огляду на мінімально та максимально допустимі значення не лише відкриває можливості для ефективного ціноутворення на ринку кредитування сільськогосподарських товаровиробників під заставу нерухомого майна, зокрема земельних ділянок, але й дає змогу задіяти приховані внутрішні резерви банківських установ щодо зниження відсоткових ставок за такими кредитами та надає перспективні шляхи для пошуку й залучення зовнішніх джерел рефінансування кредитної діяльності. Тактика банківських установ щодо іпотечного ціноутворення у сфері кредитування аграріїв залежить від стратегічних цілей та перспективних завдань, виконання яких забезпечить ефективне господарювання та раціональне функціонування банків.

Висновки з проведеного дослідження. Практичне застосування запропонованої моделі визначення відсоткових ставок дасть змогу здійснювати якісне оцінювання витратних та дохідних аспектів господарської діяльності та забезпечувати недопущення необґрунтованого перевищення комерційних витрат рівня, закладеного під час розрахунку ціни іпотеки для підприємств аграрної сфери. Досліджена нами методика формування відсоткових ставок за іпотечними позиками в сільськогосподарському підприємстві дає змогу

оцінити можливості та ризики банківського сектору, з'ясувати та врахувати потенціал і можливі обмеження інвестиційного проєкту, що потребує кредитних вливань, зважити потенціал рефінансування кредитної системи, а з урахуванням вимог ринку встановити об'єктивно оптимальний рівень ставки за іпотечним кредитом під заставу нерухомості та сільськогосподарських земель.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базилевич В. Іпотечний ринок : монографія. Київ : Знання, 2008. 717 с.
2. Вдовенко Л. Механізм банківського кредитування в аграрній сфері : монографія. Вінниця : ФОП Корзун Д.Ю., 2013. 378 с.
3. Лютий І., Савич В., Калівошко О. Іпотека: сучасні концепції, тенденції та суперечності розвитку : монографія. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 548 с.
4. Діденко В., Юрій Е., Підліпчак О., Лисенко Ж. Основи іпотечного ринку : підручник. Чернівці : Технодруk, 2011. 446 с.
5. Дем'яненко М., Алексійчук В., Гудзь О. Іпотечне кредитування в аграрному секторі економіки України : монографія. Київ : ННЦ ІАЕ, 2005. 106 с.
6. Державна служба статистики України : офіційний веб-сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/cg.htm (дата звернення: 20.10.2019).
7. Державна служба України з питань геодезії, картографії та кадастру : офіційний веб-сайт. URL: <http://land.gov.ua/info> (дата звернення: 15.11.2019).
8. Національний банк України : офіційний веб-сайт. URL: <https://bank.gov.ua> (дата звернення 20.11.2019).

REFERENCES:

1. Bazylevych V. (2008) *Ipoteknyj rynok* [Mortgage market]. Kyjiv : Znannja. (in Ukrainian)
2. Vdovenko L. (2013) *Mekhanizm bankivskjogho kredyтуvannja v aghrarnij* [The mechanism of bank lending in the agricultural sector]. Vinnycja : FOP Korzun D.Ju. (in Ukrainian)
3. Ljutyj I. (2009) *Ipoteka: suchasni koncepciji, tendenciji ta superechnosti rozvytku* [Mortgage: modern concepts, trends and contradictions of development]. Kyjiv : Centr uchbovoji literatury. (in Ukrainian)
4. Didenko V. (2011) *Osnovy ipotechnogho rynku* [The basics of the mortgage market]. Chernivci : Tekhnodruk. (in Ukrainian)
5. Dem'janenko M. (2005) *Ipotekne kredyтуvannja v aghrarnomu sektori ekonomiky Ukrajinu* [Mortgage lending in the agrarian sector of the Ukrainian economy]. Kyjiv : NNC IAE. (in Ukrainian)
6. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrajinu [Oficijnyj veb-sajt]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/cg.htm (accessed: 20 October 2019).
7. Derzhavna sluzhba Ukrajinu z pytanj gheodeziji, kartografiji ta kadastru [Oficijnyj veb-sajt]. Available at: <http://land.gov.ua/info> (accessed: 15 November 2019).
8. Nacionalnyj bank Ukrajinu. Oficijnyj veb-sajt. Available at: <https://bank.gov.ua> (accessed: 20 November 2019).

ХАРАКТЕРИСТИКА РЕАКТИВНОСТІ ТА ІНЕРТНОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

CHARACTERISTICS OF REACTIVITY AND INERTIA OF THE ENTERPRISE FINANCIAL SECURITY MANAGEMENT SYSTEM

УДК 658:65.012.8

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.48-82>

Мельник С.І.

к.е.н., доцент,
заступник декана факультету № 2
(підготовка фахівців
для підрозділів кримінальної поліції)
Львівський державний університет
внутрішніх справ

Melnyk Stepan

Lviv State University of Internal Affairs

У статті розглянуто поняття «готовність системи» та «неготовність системи». Доведено важливість реактивності та інертності для системи управління фінансовою безпекою підприємства. Розглянуто сутність цих понять, виділено основні особливості. Відзначено, що реактивність – це стан, за якого досягається готовність протидіяти негативному впливу зовнішнього й внутрішнього середовища функціонування, який утворився внаслідок швидкої трансформації та різких змін. Виокремлено основні блоки, за якими визначаються реактивність та інертність системи управління фінансовою безпекою підприємства, зокрема фінансові показники, складові фінансової безпеки, інформаційне забезпечення й кадрову готовність. Для більш детального пояснення сутності реактивності та інертності системи управління фінансовою безпекою підприємства сформовано лінійну скерованість цієї системи, яка демонструє те, яким шляхом можна досягнути бажаної готовності до протидії різким змінам середовища функціонування підприємства.

Ключові слова: фінансова безпека, система управління фінансовою безпекою, готовність, неготовність, реактивність, інертність.

В статье рассмотрены понятия «готовность системы» и «неготовность

системы». Доказана важность реактивности и инертности для системы управления финансовой безопасностью предприятия. Рассмотрена сущность этих понятий, выделены основные особенности. Отмечено, что реактивность – это состояние, при котором достигается готовность противодействовать негативному влиянию внешней и внутренней среды функционирования, которое образовалось вследствие быстрой трансформации и резких изменений. Выделены основные блоки, по которым определяются реактивность и инертность системы управления финансовой безопасностью предприятия, в частности финансовые показатели, составляющие финансовой безопасности, информационное обеспечение и кадровая готовность. Для более детального объяснения сущности реактивности и инертности системы управления финансовой безопасностью предприятия сформирована линейная направленность данной системы, которая демонстрирует то, каким путем можно достичь желаемой готовности к противодействию резким изменениям среды функционирования предприятия.

Ключевые слова: финансовая безопасность, система управления финансовой безопасностью, готовность, неготовность, реактивность, инертность.

Today, modern enterprises cannot afford to focus on the established paradigms of protecting their own financial security. This is due to the fact that along with the development of enterprise financial security management strategies, complexity has increased, the number has increased and the process of implementing threats has changed. At the same time, new crisis phenomena and international threats of a global scale have formed in the world, which have an impact on state security protection mechanisms and also form crisis cells within the entire state or region. Since the enterprise cannot be considered a closed socio-economic system, all phenomena, both negative and positive, in the country have a direct or indirect effect on the security of the enterprise, in particular on its financial component. It is also worth noting that, along with the vulnerability of financial security to global processes and crisis phenomena in the world and the state, not all threats and destabilizing factors can be progradient and gradual in nature. A number of important negative factors and threats can occur in a short period of time and act extremely sharply and quickly from their first manifestations. In realities, a large number of enterprises are practically not ready for such phenomena and find themselves in conditions of uncertainty and slow decision-making, while it is necessary to act as quickly and smoothly as possible. Given this, to date, the readiness and unreadiness of the enterprise's financial security management system for manifestations of crisis phenomena and destabilizing factors of a rapid nature and with the stochastic consequences of their activity is of particular importance. The concepts of "system readiness" and "system unavailability" are considered. The importance of reactivity and inertia for the enterprise financial security management system is proved. The essences of these concepts are considered and the main features are highlighted. The main blocks are identified by which the reactivity and inertia of the financial security management system of the enterprise is determined, in particular, these include: financial indicators that make up financial security, information support and personnel readiness. For a more detailed explanation of the nature of the reactivity and inertia of the enterprise financial security management system, a linear orientation of this system was formed, which demonstrates how to achieve the desired preparedness to counteract sudden changes in the environment of the enterprise.

Key words: financial security, financial security management system, readiness, unavailability, reactivity, inertia.

Постановка проблеми. Нині сучасні підприємства не можуть дозволити собі орієнтуватись на усталені парадигми захисту власної фінансової безпеки. Це пов'язано з тим, що разом з розвитком стратегій управління фінансовою безпекою підприємства підвищилася складність, збільшилась кількість та змінився процес реалізації загроз. Водночас у світі утворились нові кризові явища та міжнародні загрози глобального масштабу, які чинять вплив на державні механізми захисту безпеки, а також утворюють осередки кризи в межах всієї держави чи регіону. Оскільки підприємство не може вважатися закритою соціально-еконо-

мічною системою, всі явища, як негативного, так і позитивного характеру, в країні чинять прямий чи опосередкований вплив на безпеку підприємства, зокрема на її фінансову складову.

Варто також зазначити, що разом зі вразливістю фінансової безпеки до глобальних процесів та кризових явищ у світі та державі не всі загрози та дестабілізуючі чинники можуть мати проградієнтний та поступовий характер прояву. Низка важливих негативних чинників та загроз може виявлятися у короткий проміжок часу та діяти з перших своїх проявів надзвичайно гостро та стрімко. В реаліях сьогодення велика кількість підприємств

практично не готова до таких явищ та опиняється в умовах невизначеності та вповільнення прийняття рішень, тоді як необхідно діяти максимально оперативно та злагоджено.

З огляду на це нині особливого значення набувають готовність та неготовність системи управління фінансовою безпекою підприємства до проявів кризових явищ та дестабілізуючих чинників стрімкого характеру та зі стохастичними наслідками їх діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі вдосконалення системи управління фінансовою безпекою підприємства присвячена значна кількість наукових праць, зокрема, таких учених, як О. Ареф'єва, І. Бланк, В. Бурцев, М. Букін, О. Василік, В. Вітлінський, К. Горячева, Л. Грицина, О. Захаров, В. Єрмошенко, Я. Жаліло, І. Козаченко, Т. Кузенко, В. Коваленко, М. Копитко, В. Мунтян, А. Мельников, М. Мурашко, О. Силкін, О. Терещенко, В. Франчук, І. Шумпетер, А. Штангрет.

Віддаючи належне науковому внеску провідних вітчизняних науковців, відзначаємо, що в сучасних умовах розвитку практично не досліджувався процес готовності та неготовності системи управління фінансовою безпекою підприємства до різких змін середовища його функціонування.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення особливостей реактивності та інертності системи управління фінансовою безпекою підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «готовність» активно використовується у багатьох галузях функціонування людини. Наприклад, як загальнонауковий термін поняття «готовність» визначається як цілісне особистісне динамічне утворення, набуває в результаті спеціального навчання, яке включає у свою структуру взаємопов'язані елементи, такі як науково-теоретичний, практичний та психологічний [1, с. 32].

Якщо розглядати поняття «готовність» у контексті функціонування системи, то, наприклад, В. Домарев [2] визначає його як міру здатності системи виконувати покладені на нього функції за умови її повної працездатності.

Для того щоби максимально конкретизувати та дослідити основні особливості наведених понять до управління фінансовою безпекою підприємства, нами було розглянуто поняття «готовність системи управління підприємством».

На думку С. Кукушкіна, С. Самохвалової та У. Подвербних [3, с. 446], поняття «готовність системи управління підприємством» трактується як досягнення визначеного структурно-організаційного, функціонального, компетентнісного рівня системи управління персоналом, який повинен забезпечити розроблення, апробацію інноваційних ідей, а також підтримати заданий рівень результативності підприємства.

Антонімічним до поняття «готовність підприємства» є поняття «неготовність підприємства». А. Гасиліна [4] визначає його як явище, що зумовлено низкою факторів всередині та зовні підприємства, а також є бар'єром до переходу від штучного виробництва до масового.

В контексті управління фінансовою безпекою підприємства це поняття уособлює всі недоліки та проблеми щодо функціонування дослідженого підприємства. Рівень неготовності системи управління фінансовою безпекою підприємства визначає міру вразливості фінансової системи підприємства до проявів кризових явищ та дестабілізуючих чинників стрімкого характеру, а також зі стохастичними наслідками їх діяльності.

Варто також зазначити, що поняття готовності та неготовності системи управління фінансовою безпекою підприємства можуть бути представлені не лише здатністю протидіяти загрозам та негативним факторам. Ефективна та цілісна система управління фінансовою безпекою підприємства повинна бути наділена значними адаптивними можливостями, які дадуть змогу фінансовій безпеці підприємства оперативно та коректно трансформувати власні параметри управління під різкі зміни зовнішнього та внутрішнього середовища.

На нашу думку, для більш точної характеристики механізмів готовності та неготовності до протидії проявам кризових явищ та дестабілізуючих чинників стрімкого характеру зі стохастичними наслідками їх діяльності варто використовувати поняття «реактивність системи управління фінансовою безпекою підприємства» та «інертність системи управління фінансовою безпекою підприємства».

Реактивність (з лат. «reactia» – «протидія») використовується у багатьох галузях науки. Перші згадки реактивності як самостійного поняття можна зустріти в наукових працях хіміко-біологічної тематики, в яких реактивність визначалась як сукупність функціональних та морфологічних особливостей організмів, які дають їм можливість подальшого існування.

Поняття «реактивність» у своєму загальному значенні трактується В. Романюком та Ю. Пилипаком [5, с. 182] як динамічна властивість певним чином реагувати на зміни середовища існування.

В контексті системи поняття «реактивність» використав В. Овсянніков [8], визначивши його як готовність до певної реакції, яка виникає під час дії різноманітних подразників.

Антонімічним до поняття «реактивність» є термін «інертність» (з лат. «inertis» – «бездіяльний»). Найбільше це поняття використовується у фізиці та описується як стан, коли тіло перебуває в стані спокою та не здатне чинити відповідні реакції на подразники.

У своєму загальному трактуванні поняття «інертність» визначається як неготовність до сприйняття,

використання та продукції інновацій [6, с. 29].

Отже, реактивність системи управління фінансовою безпекою підприємства є станом, за якого досягається готовність протидіяти негативному впливу зовнішнього й внутрішнього середовища функціонування, який утворився внаслідок швидкої трансформації та різких змін.

В такому разі інертність системи управління фінансовою безпекою підприємства – це процес бездіяльності та безвихідності цієї системи в момент негативного впливу зовнішнього й внутрішнього середовища функціонування, який утворився внаслідок швидкої трансформації та різких змін.

Слід зазначити, що така бездіяльність системи управління фінансовою безпекою підприємства виникає тоді, коли керівництво не спроможне нічого протиставити швидкому негативному впливу різноманітних чинників зовнішнього й внутрішнього середовища. Така неспроможність зумовлена відсутністю готовності, яка не була завчасно досягнута.

Основними ознаками реактивності системи управління фінансовою безпекою підприємства є готовність чотирьох блоків, які через ефективне керівництво та взаємодію можуть своєчасно допомогти протидіяти швидкій зміні середовища функціонування чи різкому негативному впливу тих чи інших чинників або за необхідності адаптуватися до цього.

1) Блок основних фінансових показників (ФП) – підвищення та утримання основних показників фінансової діяльності підприємства (забезпечення фінансової стійкості, стабільності та досягнення фінансової рівноваги й надійності) на високому рівні.

2) Блок основних складових фінансової безпеки (ОС) – підготовка та контроль за дотриманням високого рівня за основними складовими фінансової безпеки, такими як бюджетна, грошово-кредитна, інвестиційна, банківська, фондова, страхова, інноваційна.

3) Блок інформаційної готовності (ІГ) – налагодження постійного інформаційного забезпечення та сприяння йому для раннього виявлення можливих проявів різких змін середовища функціонування підприємства.

4) Блок кадрової готовності кожного учасника процесу (КГ), адже для миттєвого реагування на будь-які різкі зміни середовища функціонування й недопущення їх утворення всередині підприємства необхідно підтримувати високий моральний та мотиваційний стан кожного учасника цього процесу.

Кадрова готовність, яка проявляється перш за все через забезпечення кадрової безпеки підприємства, відіграє надзвичайно важливу роль в процесі підготовки системи управління до стрімких і різких змін середовища функціонування соціально-економічної системи.

До кадрової готовності належать три основні групи суб'єктів фінансової безпеки підприємства,

а саме спеціалізовані, напівспеціалізовані та інші працівники, що опосередковано є учасниками цього процесу (рис. 1).

Виділимо основні ознаки готовності, які повинні бути притаманні кожному суб'єкту системи управління фінансовою безпекою підприємства в момент різкого негативного впливу середовища функціонування. Отже, ними є:

- проходження підготовки та постійні практичні заняття керівництва з працівниками в разі настання екстрених випадків;
- отримання знань і навичок щодо забезпечення інших складових економічної безпеки підприємства;
- вміння ефективно прогнозувати зміни середовища функціонування підприємства;
- сучасне технічне оснащення робочого місця;
- високий рівень фінансової грамотності кожного суб'єкта системи управління фінансовою безпекою підприємства;
- висока самовіддача вибраній справі;
- існування у працівників і керівництва належної мотивації захисту та розвитку підприємства;
- відсутність будь-яких конфліктів між усіма суб'єктами фінансової безпеки та іншими структурними підрозділами на підприємстві;
- орієнтація в особливостях системи антикризового управління для можливості його застосування в разі стрімкого кризового розвитку на підприємстві;
- ефективне вміння працювати в команді та взаємодіяти з аутсорсерами за необхідності;
- наявність аналітичних здібностей розпізнавати проблеми в непомітних відхиленнях ключових показників.

Лише за досягнення готовності кожного з чотирьох блоків можна говорити про можливість надати адекватну й ефективну реакцію у відповідь на стрімкий негативний вплив середовища функціонування підприємства та мінімізувати утворені стохастичні наслідки.

Висновки з проведеного дослідження. Система управління фінансовою безпекою підприємства є комплексним процесом, який в будь-який момент може бути уражений значною кількістю як зовнішніх, так і внутрішніх загроз. Негативний вплив є різним і залежить від значної кількості обставин. Одними з найбільш небезпечних особливостей негативного впливу можуть бути його непередбачуваність і стрімкий характер. Саме тому система управління фінансовою безпекою підприємства потребує нового інноваційного підходу, який би приніс свого роду інтелект у цей процес і забезпечив належний захист.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Брызгалова С. Формирование в вузе готовности учителя к педагогическому исследованию: теория и практика. Калининград, 2004. 312 с.

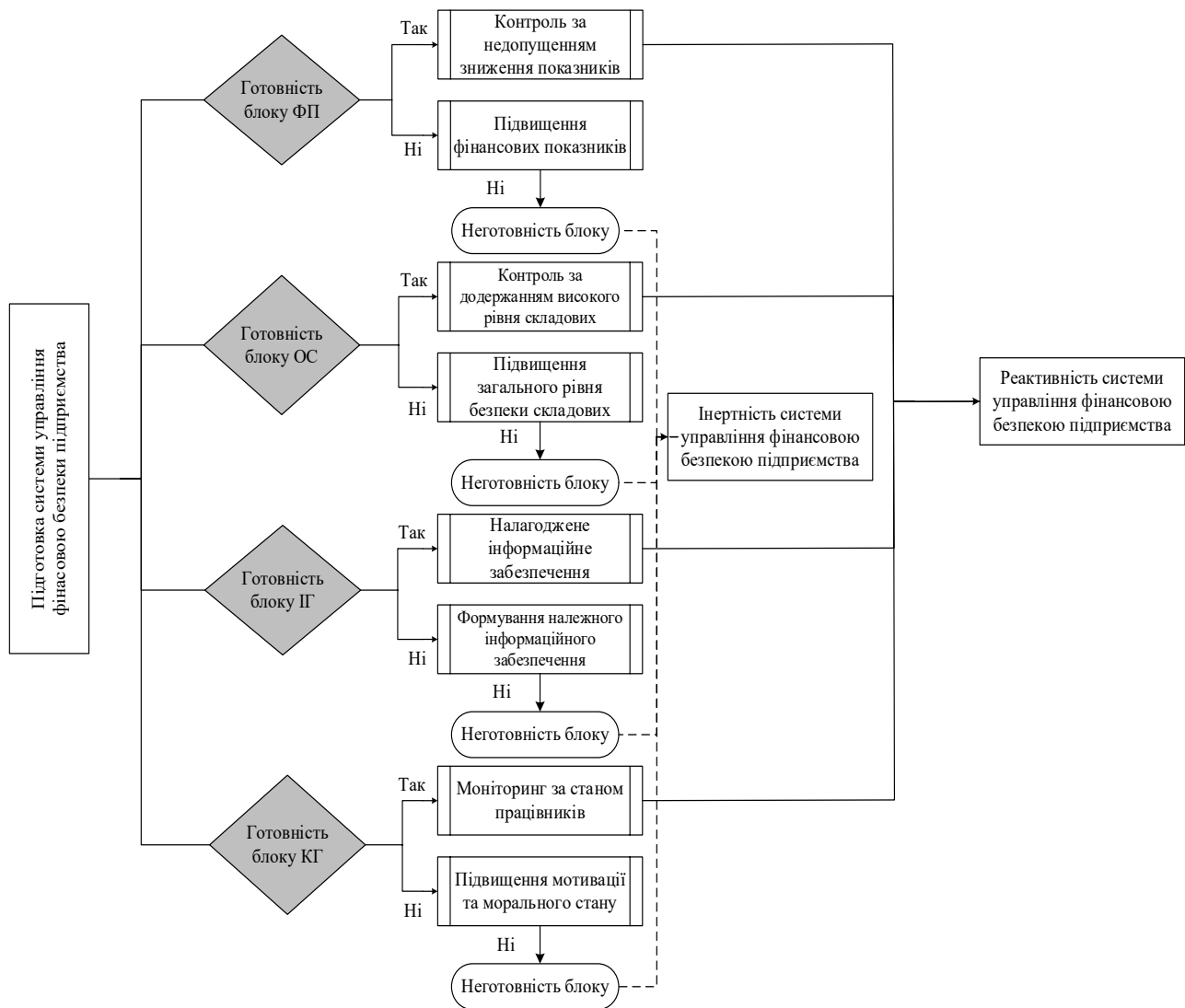


Рис. 1. Лінійна скерованість системи управління фінансовою безпекою підприємства до готовності протидіяти різким змінам середовища функціонування

Джерело: складено автором

2. Домарев В. Безопасность информационных технологий. Системный подход. Киев : ТИД ДияСофт, 2002. 688 с.

3. Кукушкин С., Самохвалова С., Подвербных У. Инновационная готовность системы управления персоналом к реализации проектов на аэрокосмическом предприятии. Решетневские чтения. 2013. 446 с.

4. Гасилина А. Роль маркетинга и менеджмента в ипотечной отрасли : сборник научных статей. Гжель : ГГУ, 2018. 884 с.

5. Романюк В., Пилипака Ю. Реактивність та психічне здоров'я особистості. Збірник наукових праць РДГУ. 2016. № 7. С. 182.

6. Краснова О., Лидерс А. Социальная психология старения. Москва, 2002. 29 с.

REFERENCES:

1. Brizgalova S. (2004) Formyrovanye v vuze gotovnosti uchytelya k pedagogicheskomu issledovanyu: teoriya y praktika [Formation of a teacher's readiness

for pedagogical research in higher education: theory and practice]. Kalynynggrad. (in Russian)

2. Domarev V. (2002) Bezopasnost informacyonnyh tehnologiy [Information technology security]. Systemnij podhod. K. : TYD DyaSoft. (in Ukrainian)

3. Kukushkin S., Samohvalova S., Podverbnyh U. (2013) Innovacijna gotovnist systemy upravlinnya personalom do realizaciyi proektiv na aerokosmichnomu pidpryemstvi [Innovative readiness of the personnel management system for the implementation of projects in the aerospace enterprise]. (in Russian)

4. Gasylyna A. (2018) Rol marketynga y menedzhmenta v ypotechnoj otrasly [The role of marketing and management in the mortgage industry] : sbornyk nauchnyx statej. Gzhel : GGU. (in Russian)

5. Romanyuk V., Pylypaka Yu. (2016) Reaktyvnist ta psyhichne zdorovya osobystosti [Reactivity and mental health of the individual]. Zbirnyk naukovykh prac' RDGU, no. 7. (in Ukrainian)

6. Krasnova O., Lyders A. (2002) Socyalnaya psyhologiya starenia [Social psychology of aging]. M. (in Russian)

ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ: СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ТА РЕЗОНАНС-ЕФЕКТИ

STATE FINANCIAL CONTROL OF THE BUDGETARY PROCESS AT LOCAL LEVEL: SYSTEM APPROACH AND RESONANCE-EFFECTS

УДК 336.1.07

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.48-83>

Савастієва О.М.

к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Журавльова Т.О.

к.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Savastieieva Oksana

Odessa I.I. Mechnikov National University

Zhuravlova Tetiana

Odessa I.I. Mechnikov National University

У статті досліджена сутність системи державного фінансового контролю бюджетного процесу на місцевому рівні за допомогою засад загальної теорії систем. На основі критичного аналізу сучасних наукових трактувань поняття «державний фінансовий контроль» здійснено узагальнення підходів до розуміння його сутності, які були здійснені на основі системного підходу, та уточнено зміст досліджуваного поняття. З огляду на системні властивості визначено зовнішні фактори, які мають здатність змінювати якісні характеристики системи державного фінансового контролю бюджетного процесу на місцевому рівні. З'ясовано основні вектори формування позитивних внутрішньосистемних резонанс-ефектів. Також визначено, що умовами створення цих ефектів є комплекс практичних заходів у сфері організації контролю бюджетного процесу на місцевому рівні, що включає виключення дублювання контрольних функцій та синхронність здійснення процедур фінансового контролю.

Ключові слова: фінансовий контроль, бюджетний процес, місцеві бюджети, система, резонанс-ефекти.

В статье исследована сущность системы государственного финансового контроля

бюджетного процесса на местном уровне с помощью основ общей теории систем. На основе критического анализа современных научных трактовок понятия «государственный финансовый контроль» осуществлено обобщение подходов к пониманию его сущности, которые были осуществлены на основе системного подхода, и уточнено содержание исследуемого понятия. Учитывая системные свойства, определены внешние факторы, которые имеют способность изменять качественные характеристики системы государственного финансового контроля бюджетного процесса на местном уровне. Выявлены основные векторы формирования положительных внутрисистемных резонанс-эффектов. Также определено, что условиями создания этих эффектов является комплекс практических мероприятий в сфере организации контроля бюджетного процесса на местном уровне, включая в том числе исключение дублирования контрольных функций и синхронность осуществления процедур финансового контроля.

Ключевые слова: финансовый контроль, бюджетный процесс, местные бюджеты, система, резонанс-эффекты.

In this article the essence of the system of state financial control of the budget process at the local level is investigated with the help of the principles of the general theory of systems. On the basis of a critical analysis of modern scientific interpretations of the concept of "state financial control", generalizations of scientific approaches to understanding its essence have been made, which were carried out on the basis of a systematic approach. The importance of research on the implementation of control functions at the local level due to decentralization transformations was emphasized, and the content of the studied concept was specified, which allowed to propose the own concept of "system of state financial control of the budget process at the local level". Taking into account systemic features, external factors have been identified, which have the ability to change the qualitative characteristics of the system of state financial control of the budget process at the local level: the level of autonomy of local authorities in the formation and implementation of their own budgetary policies; legal framework for local taxation; the degree of dependence of local budgets on intergovernmental transfers; the level of regulation of issues of involving citizens in the budget process at the local level and their awareness of budget legislation; transparency of the budget process at the local level. The main vectors of formation of positive intrasystem resonance effects, among which the most significant are three planes: from the economy of the system, characterized by the value of budgetary control costs, to the plane of influence of the control system on social and economic relations, which is the basis of sustainable social- economic development of the region. It is also determined that the conditions for creating these effects are a set of practical measures in the field of organization of the budget process control at the local level, namely: elimination of duplication of functions by the subjects of control; ensuring the synchronization of measures of individual control entities in the context of their control functions and their multi-vector; achieving a high level of adequacy of changes to system components in response to increased threats due to the transformation of the environment.

Key words: financial control, budget process, local budgets, system, resonance effects.

Постановка проблеми. Проведення децентралізаційних реформ у системі суспільних фінансів у сучасних умовах є пріоритетним завданням. Ці реформи покликані забезпечити оптимальний перерозподіл державних фінансових ресурсів, створюючи в такий спосіб фундамент реалізації головних завдань соціально-економічного розвитку регіонів. Світовий досвід переконливо доводить, що потужне місцеве самоврядування є запорукою загальнодержавного прогресу та посилює засади демократичного суспільства. Саме тому підвищення ефективності та дієвості державного фінансового контролю бюджетного процесу на місцевому рівні нині є вкрай актуальним завданням. Використання системного підходу в цьому аспекті забезпечить визначення відповідних теоретичних

засад та практичних напрямів формування сталих позитивних ефектів функціонування досліджуваної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження теоретичних і методологічних засад державного фінансового контролю здійснили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: І.К. Дрозд, В.М. Федосов, Л.Д. Буряк, Є.В. Шоріна, В.О. Шевчук, Н.В. Шевченко, І.Г. Благу, Н.Г. Виговська, Л.В. Гуцаленко, Л.В. Дікань, Є.В. Калюга, М.М. Коцупатрий, Л.В. Лисяк, В.Ф. Піхоцький, Н.В. Синюгіна, А.В. Хомутенко та інші. Однак, незважаючи на ґрунтовність проведених досліджень, до державного фінансового контролю в недостатньому обсязі був застосований системний підхід, який дає змогу з'ясувати

процес виникнення внутрішньосистемних позитивних ефектів резонансного характеру.

Постановка завдання. Метою статті є з'ясування сутності системи державного фінансового контролю бюджетного процесу на місцевому рівні на основі системного підходу. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- на основі критичного аналізу сучасних трактувань поняття «державний фінансовий контроль» здійснити узагальнення підходів до розуміння його сутності, які були здійснені на основі системного підходу, та уточнити зміст досліджуваного поняття;
- визначити фактори, які мають здатність змінювати якісні характеристики системи державного фінансового контролю бюджетного процесу на місцевому рівні;
- з'ясувати вектори формування позитивних внутрішньосистемних резонанс-ефектів та визначити умови їх виникнення.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах трансформаційних перетворень у дослідженнях державного фінансового контролю на місцевому рівні вкрай необхідним є здійснення групування всіх найважливіших факторів, які створюють умови для належного функціонування фінансового контролю, його відповідності змінам зовнішнього політичного та соціально-економічного середовища. З метою вирішення таких завдань має бути використаний системний підхід. Саме системний підхід дає змогу не тільки знайти інноваційні рішення багатьох актуальних проблемних питань, але й здійснити комплексний аналіз відповідних логічних чинників.

У загальному вигляді системний підхід є методологічним виразом загальних принципів, викладених у загальній теорії систем, загальнонауковою методологією якісного дослідження та моделювання різних взаємопов'язаних об'єктів і процесів. Теоретична основа системного підходу сформувалася у результаті злиття двох основних течій – загальної теорії систем і основ кібернетики [1]. Досліджуючи основи розвитку систем, Л. Берталанфі визначив загальні принципи та характерні особливості поведінки цілісної спільності, що об'єднана особистими зв'язками. Визначаючи цю спільноту як сукупність взаємодіючих елементів, які перебувають у певних відносинах між собою та середовищем перебування, він виокремив такі три основні ознаки системи, як: а) наявність цілісної сукупності окремих елементів; б) чітка узгоджена взаємодія елементів; в) відносини та зв'язки із зовнішнім середовищем як засіб забезпечення сталого розвитку системи [2].

На думку В.Н. Волкова, деякі системи, насамперед соціально-економічні, мають також властивості внутрішньої організованості і цілеспрямованості [3]. Водночас всіляка взаємодія лише тоді набуває системних ознак, коли вона отримує

своє оформлення через властивості цілісності й інтегративності (когерентності). Тому, очевидно, є сенс прийняти за основу думку, згідно з якою є чотири основні ознаки, якими повинен володіти об'єкт або явище. Це цілісність об'єкта; наявність стійких зв'язків між елементами системи; інтегративність і наявність організації [1]. Отже, загалом слід зазначити, що сучасні наукові уявлення щодо сутності будь-яких систем ґрунтуються на розумінні їх як складноорганізованих сукупностей, які мають визначені функціональні особливості та властивості, цілепокладання, керованість, організованість та взаємопов'язаність елементів.

Тому основними ознаками системи слід вважати [1]:

- наявність цілісної сукупності елементів, кожен із яких являє собою неподільну одиницю в межах цієї системи;
- наявність функціональних характеристик як у всієї системи загалом, так і у кожного окремого компонента;
- наявність двох і більше типів зв'язків (просторових, функціональних, генетичних та ін.), що визначають її структурні, функціональні, комунікативні та інтеграційні властивості;
- ієрархічність, а також управління, цілі і доцільність характеру, процеси самоорганізації, функціонування і розвитку.

Застосовуючи системний підхід до організації державного фінансового контролю бюджетного процесу на місцевому рівні, зазначимо, що така необхідність визначається його роллю в сучасних умовах децентралізації, яка полягає не лише в оцінюванні ступеня правомірності та ефективності функціонування сфери місцевих фінансів, діяльності територіальних органів місцевого самоврядування щодо їхньої здатності забезпечити сталий розвиток адміністративних одиниць необхідними фінансовими ресурсами, а також і у виявленні резервних джерел залучення ресурсів шляхом прийняття ефективних управлінських рішень.

У нечисленних роботах та наукових публікаціях, які зосереджують увагу на проявах системності у фінансах, зокрема у сфері державного фінансового контролю, простежується кілька підходів до визначення поняття «система державного фінансового контролю», жоден із яких не є вичерпним. Так, Н. Виговська та О. Стебляк [4] зазначають, що державний фінансовий контроль являє собою систему економічних відносин, спрямованих на забезпечення законності, ефективності, економічної доцільності формування, розподілу і використання фінансових ресурсів держави і суб'єктів місцевого самоврядування з метою ефективного соціально-економічного розвитку країни та окремих регіонів.

На думку Н.П. Владімірової, державний фінансовий контроль – це система безупинних контрольних дій за функціонуванням об'єктів управління

органами державного фінансового контролю з метою формування інформаційних засад прийняття управлінських рішень або їх коригування для досягнення поставлених цілей найбільш ефективним способом [5]. В.Ф. Піхоцький розглядає державний фінансовий контроль як багатоаспектну систему спостереження і перевірки законності, доцільності, раціональності та ефективності процесів формування і використання фінансових ресурсів на будь-якому рівні управління для оцінки ефективності прийнятих управлінських рішень і досягнення на цій основі економічного прогресу [6]. Проте застосування засад загальної теорії систем під час визначення системи державного фінансового контролю вимагає врахування поряд із такими фундаментальними властивостями системи, як пов'язаність, цілісність, відкритість та ієрархічність, таких специфічних властивостей, як функціональність, цілеспрямованість, динамічність і різноманітність складових компонентів. Тому під системою державного фінансового контролю слід розуміти сукупність окремих, але організовано пов'язаних об'єктів контролю, контрольних суб'єктів, об'єднаних процесом здійснення цілеспрямованих заходів контролю на основі специфічних форм та методів, які мають зв'язок із зовнішнім інституційно-економічним середовищем і схильні до його впливу.

Зосереджуючи увагу на здійсненні контрольних процедур щодо бюджетного процесу на місцевому рівні, слід зазначити, що рушійною силою трансформації системи державного фінансового контролю в новий якісний стан та зміни її вихідних параметрів

є сукупний вплив різноманітних зовнішніх сил (факторів), здатних за певних умов до сумісних цілеспрямованих дій. Основними факторами, що мають здатність змінювати якісні характеристики системи державного фінансового контролю бюджетного процесу на місцевому рівні, є такі (рис. 1).

Необхідність теоретичного осмислення державного фінансового контролю з погляду системного підходу пов'язана з пошуком практичних шляхів реалізації позитивних системних ефектів. За словами А.Н. Скиби, системний ефект нерідко отожднюється з поняттям синергетичного ефекту, який означає зростання ефективності діяльності в результаті з'єднання, інтеграції, злиття окремих частин у єдину систему. Звідси «під синергетичним ефектом розуміється зростання ефективності в результаті інтеграції, злиття окремих частин в єдину систему і виникнення так званого системного ефекту (емерджентності)». У динамічних системах, утворених елементами з нестационарними характеристиками, синергетичний ефект має резонансну основу. Внаслідок існування міжелементних і міжсистемних зв'язків імпульси зовнішнього впливу й організаційні зусилля перетворюються, посилюються і поширюються між компонентами системи, забезпечуючи їхню узгодженість і скоординовану взаємодію. Резонансний ефект визначається якісною зміною системи і нелінійним зростанням її вихідних показників. Для виникнення і практичної реалізації резонансних ефектів у реальній системі необхідні: а) функціональна відповідність один одному її елементів; б) синхронність потоків і процесів, що протікають всередині



Рис. 1 Фактори зовнішнього впливу на систему державного фінансового контролю бюджетного процесу на місцевому рівні

Джерело: побудовано авторами

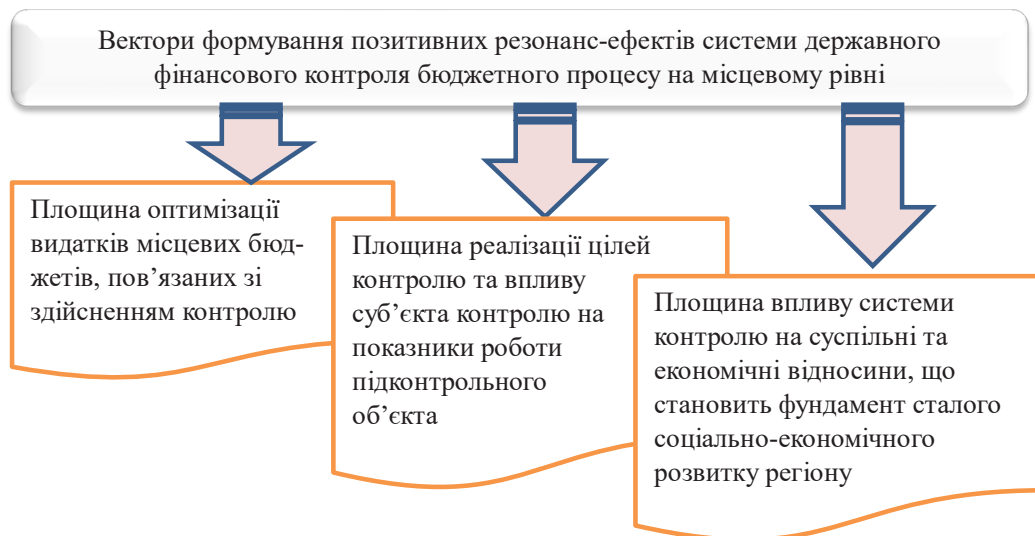


Рис. 2. Вектори формування позитивних резонанс-ефектів системи державного фінансового контролю бюджетного процесу на місцевому рівні

Джерело: побудовано авторами

неї; в) адекватність реакції системи на сигнали зовнішнього середовища [1]. На основі зазначеного можливо встановити, що позитивний системний резонансний ефект системи державного фінансового контролю бюджетного процесу на місцевому рівні реалізується таким чином (рис. 2).

Спираючись на вищезазначене та результати попередніх досліджень сучасних умов функціонування місцевих бюджетів [7], необхідно зазначити, що на рівні системи державного фінансового контролю бюджетного процесу на місцевому рівні створення позитивних резонансних ефектів можливе за таких умов, як:

- чітке та ефективне розмежування повноважень між органами державного фінансового контролю бюджетного процесу на місцевому рівні, взаємоузгодженість контрольних заходів із метою охоплення ними всіх аспектів діяльності підконтрольних об'єктів у найбільш ефективний спосіб;
- безперервна спільна аналітична робота щодо динаміки та специфіки виявлених порушень бюджетного законодавства на всіх ланках системи;
- гнучкість складання планів вжиття контрольних заходів, що передбачає оперативне включення до переліку об'єктів позапланових перевірок об'єктів, щодо яких були складені протоколи про порушення бюджетного законодавства або було застосовано призупинення операцій із бюджетними коштами внаслідок порушень організації бюджетного процесу у процесі подання кошторисів, у разі недотримання порядків відкриття (закриття) рахунків, подання фінансової звітності та в інших випадках порушення норм бюджетного законодавства.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи викладене, необхідно зазначити, що за допомогою застосування системного підходу для

дослідження державного фінансового контролю бюджетного процесу на місцевому рівні стає можливим сформувати його визначення відповідно до засад загальної теорії систем. Вплив факторів зовнішнього впливу на систему державного фінансового контролю бюджетного процесу на місцевому рівні викликає необхідність постійного перегляду переліку об'єктів контролю з погляду пріоритетності та трансформації змістовності контрольних заходів відповідно до сучасних умов функціонування місцевих бюджетів. Практична реалізація основних векторів формування позитивних резонанс-ефектів у межах досліджуваної системи цілком можлива. Треба лише створити для цього відповідні умови: виключити дублювання функцій суб'єктами контролю; забезпечити синхронність заходів окремих суб'єктів контролю в контексті здійснення ними контрольних функцій та їхню багатовекторність; досягти високого рівня адекватності змін компонентів системи відповідно до посилення загроз внаслідок трансформації зовнішнього середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. А.Н. Скиба, «Резонанс-эффекты в экономике: формирование системно-синергетического подхода». Труды ИСА РАН. 2011. №3 (61). С. 65–75
2. Берталанфи Л. Общая теория систем – обзор проблем и результатов. Системные исследования. М.: Наука, 1976.
3. Волков В.Н. Теория систем и методы системного анализа в управлении и связи. М.: Радио и связь, 1983.
4. Н. Виговська, О. Стебляно, «Державний фінансовий контроль у системі регулювання земельних відносин». Галицький економічний вісник. 2012. № 4(37). С. 104–111.

5. Владімірова Н.П., «Сутність державного фінансового контролю», Сучасні проблеми фінансового моніторингу: Збірник матеріалів IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (10 квітня 2015 р.). Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, ТО Ексклюзив. 2015. С. 40–44.

6. В.Ф. Піхоцький, Система державного фінансового контролю в Україні: концептуальні засади теорії та практики: монографія. Львів: Видавництво НУ «Львівська політехніка», 2014. 336 с.

7. O.N. Savastieieva, V.V. Butenko, T.O. Zhuravlova, Fic Daniel, «Analysis of basic conditions for implementation of decentralization reform in Ukraine and Poland», Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: зб. Наук. праць. Харків: ХІУБС, 2019. Вип. 29. Том 2. С. 403–411.

REFERENCES:

1. Skiba A.N. (2011) Rezonans-effektyi v ekonomike: formirovanie sistemno-sinergeticheskogo podhoda [Resonance effects in the economy: the formation of a system-synergetic approach]. Trudyi ISA RAN, no. 3(61), pp. C. 65–75. (in Russian)

2. Bertalanfi L. (1976) Obschaya teoriya sistem – obzor problem i rezultatov. Sistemnyie issledovaniya. [General systems theory – an overview of problems and results. Systemic research.] Moscow: Nauka. (in Russian)

3. Volkov V.N. (1983) Teoriya sistem i metodyi sistemnogo analiza v upravlenii i svyazi [Theory of systems and methods of system analysis in management and communication]. Moscow: Radio i svyaz. (in Russian)

4. Vyhovska N., Steblianko O. (2012), Derzhavnyi finansovy kontrol u systemi rehuliuвання zemelnykh vidnosyn [State financial control in the system of regulation of land relations]. Halytskyi ekonomichnyi visnyk. no. 4(37), pp. 104–111. (in Ukrainian)

5. Vladimirova N.P. (2015) Sutnist derzhavnogo finansovoho kontroliu [The essence of state financial control]. Suchasni problemy finansovoho monitorynhy: Zbirnyk materialiv IV Vseukrainskoi naukovopraktychnoi konferentsii (Kharkiv, April, 10). Kharkiv: KhNEU im. S. Kuznetsia, pp. 40–44. (in Ukrainian)

6. Pikhotskyi V.F. (2015) Systema derzhavnogo finansovoho kontroliu v Ukraini: kontseptualni zasady teorii ta praktyky [Public Financial Control System in Ukraine: Conceptual Foundations of Theory and Practice]. Lviv: Vydavnytstvo NU «Lvivska politekhnika», 336 p. (in Ukrainian)

7. Savastieieva O.N., Butenko V.V., Zhuravlova T.O., Fic Daniel (2019) Analysis of basic conditions for implementation of decentralization reform in Ukraine and Poland. Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky: zb. nauk.prats, vol. 2, no. 29, pp. 403–411. (in English)

УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

MANAGEMENT OF NATIONAL DEBT: MODERN TENDENCIES AND FOREIGN EXPERIENCE

У статті розглянуто особливості управління державним боргом в Україні в сучасних умовах економічних трансформацій. Досліджено теоретичні засади управління державним боргом, виявлено дискусійні аспекти сутності дефініції управління державним боргом. Охарактеризовано наукові підходи щодо трактування поняття «управління державним боргом», на основі чого обґрунтовано власну позицію щодо його визначення. Проаналізовано сучасні тенденції управління державним боргом в Україні, що дало підстави виявити негативні чинники, які впливають на цей механізм у сучасних умовах. На основі дослідження зарубіжного досвіду управління державним боргом обґрунтовано необхідність його подальшого впровадження у вітчизняній практиці для забезпечення фінансової стабільності та платоспроможності держави. На основі окреслених проблем механізму управління державним боргом визначено пріоритетні напрями його вдосконалення в умовах економічних трансформацій.

Ключові слова: державний борг, управління державним боргом, державні запозичення, погашення боргу, обслуговування боргу, боргова політика.

В статье рассмотрены особенности управления государственным долгом в Украине

в современных условиях экономических трансформаций. Исследованы теоретические основы управления государственным долгом, обнаружены дискуссионные аспекты сущности дефиниции управления государственным долгом. Охарактеризованы научные подходы к трактовке понятия «управление государственным долгом», на основе чего обоснована собственная позиция относительно его определения. Проанализированы современные тенденции управления государственным долгом в Украине, что позволило выявить негативные факторы, влияющие на данный механизм в современных условиях. На основе исследования зарубежного опыта управления государственным долгом обоснована необходимость его дальнейшего внедрения в отечественной практике для обеспечения финансовой стабильности и платежеспособности государства. На основе обозначенных проблем механизма управления государственным долгом определены приоритетные направления его совершенствования в условиях экономических трансформаций.

Ключевые слова: государственный долг, управление государственным долгом, государственные заимствования, погашение долга, обслуживание долга, долговая политика.

УДК 336.2

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.48-84>

Савчук С.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів
імені С.І. Юрія
Тернопільський національний
економічний університет

Savchuk Svitlana

Ternopil National Economic University

The article deals with the peculiarities of public debt management in Ukraine in the current conditions of economic transformations. The theoretical foundations of public debt management have been investigated and the discussion aspects of the essence of the definition of public debt management have been identified. The scientific approaches to the interpretation of the concept of "public debt management" are characterized, on the basis of which its own position of its definition is substantiated. The current trends of public debt management in Ukraine have been analyzed, which has led to the identification of negative factors that influence this mechanism in the current conditions. Based on the analysis of the dynamics and structure of the public debt for 2014–2018, it revealed its considerable instability and the need for its optimization in order to avoid problems regarding the sources of its repayment in the future. Based on the study of current trends in the implementation of public debt management operations in Ukraine, a significant increase in the volume of public borrowing has been determined, while the financial resources for public debt servicing have been increased. The negative aspects that influenced the current practice of managing the public debt of Ukraine determined its dependence on the market fluctuations in the financial markets; discrepancy between strategic guidelines for the implementation of debt, budgetary and monetary policy; low credit rating of the country, which accordingly led to high payment for credit resources in the international market, as well as the imperfection of the legal and regulatory support of the process of public debt management. Based on the study of foreign experience of public debt management, the necessity of its further implementation in domestic practice to ensure financial stability and solvency of the state is substantiated. On the basis of the outlined problems of the mechanism of public debt management, priority directions of its improvement in the conditions of economic transformations are outlined. It is determined that the domestic policy of public debt management should be based on the principles of rational borrowing, efficient use of loans and unconditional fulfillment of obligations. It is stated that the implementation of prudent debt policy of the state will make it possible to use public debt effectively as an effective instrument of socio-economic regulation.

Key words: public debt, public debt management, government borrowing, debt repayment, debt servicing, debt policy.

Постановка проблеми. Необхідною умовою забезпечення сталого розвитку держави в контексті здійснення економічних трансформацій є ефективна реалізація як фінансової політики в Україні загалом, так і боргової політики зокрема. Сучасні тенденції функціонування бюджетної системи свідчать про постійно зростаючі темпи бюджетного дефіциту, пошук джерел його фінансування і, як результат, активізацію ролі державних запозичень. Це зумовлює значне нагромадження боргових зобов'язань, що знаходить відображення у формуванні великих розмірів державного боргу, а також, у порушенні фінансової стабільності в державі. Така ситуація вимагає

прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо вирішення боргових проблем у державі, розроблення та реалізації стратегічних напрямів державної боргової політики, що можливо лише із застосуванням дієвих заходів в управлінні державним боргом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тому в сучасних умовах особливою актуальністю відзначається дослідження питань щодо формування державного боргу, управління ним, реалізації боргової політики в державі, впливу боргового навантаження на економічний розвиток країни. Теоретичним та практичним аспектам цього напрямку присвячені праці багатьох

учених-дослідників, таких як: О. Барановський, Т. Богдан, О. Василик, Т. Вахненко, О. Карапетян, В. Козюк, Н. Кравчук, А. Мних, В. Опарін, В. Федосов, С. Юрій та ін. Проте в сучасних умовах актуальним є подальше дослідження проблем управління державним боргом, більшого обґрунтування потребують напрями його вдосконалення для забезпечення стабільного функціонування фінансової системи країни.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення особливостей сучасних тенденцій управління державним боргом та окреслення основних напрямів його вдосконалення на основі застосування зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах трансформації економічних процесів нагальним є вирішення проблем безсистемного нагромадження обсягів боргових зобов'язань у державі, нераціонального розподілу боргового фінансування, погашення державного боргу, а також порушення боргової стійкості та макроекономічної рівноваги загалом. Це зумовлює необхідність удосконалення механізму управління державним боргом, що має визначальний вплив на соціально-економічний розвиток країни і є важливим інструментом забезпечення її фінансової стабільності.

У контексті зазначеного варто відмітити, що саме наявність державного боргу як об'єкта управління вимагає належного механізму здійснення і використання державних запозичень та, відповідно, погашення й обслуговування вже нагромадженого боргу в країні.

Виходячи із дослідження у фінансовій науці теоретичних засад управління державним боргом, доцільно вказати на визначальну роль та масштаби впливу цього механізму.

Так, зокрема, в Економічній енциклопедії за редакцією С.В. Мочерного управління державним боргом розглядається як «комплекс заходів, важелів і шляхів контролю та регулювання державного боргу (внутрішнього і зовнішнього) з метою пошуку надійних джерел його фінансування, зменшення і нейтралізації негативних наслідків» [3, с. 738].

Дещо подібним є трактування управління державним боргом у Фінансовому словнику А.Г. Загороднього, Г.Л. Вознюка та Т.С. Смовженко, де акцентується на необхідності визначення «найприйнятніших для певних економічних умов країни інструментів позичання, шляхів обслуговування та погашення державного боргу» [5, с. 460].

У підручнику «Фінанси» за редакцією професорів С.І. Юрія та В.М. Федосова вказано, що загальноприйнята у світі структура системи управління державним боргом об'єднує сукупність процедур і правил із приводу акумуляції, розміщення, погашення й обслуговування державних внутрішніх та зовнішніх запозичень [9, с. 265].

Як зазначає О.Р. Романенко, «ефективність використання запозичень значною мірою залежить від системи управління боргом», під якою розуміється комплекс заходів, що здійснює держава в особі її уповноважених органів із визначення умов залучення коштів, їх розміщення і погашення та забезпечення платоспроможності держави [8].

На думку О.Д. Василика, метою політики управління боргом є одержання найвищого ефекту саме від фінансування за рахунок запозичених коштів та уникнення макроекономічних труднощів і проблем платіжного балансу в майбутньому [2, с. 310].

Заслуговує на увагу і підхід М.В. Чечетова, Н.Ф. Чечетової та А.Ю. Бережної, які акцентують увагу на взаємозв'язку управління боргом та фінансового планування, що є його ядром та «інтегрує поточні потоки бюджету, борг та інвестиції» [10, с. 239].

Відповідно до чинного законодавства управління державним (місцевим) боргом визначається як сукупність дій, пов'язаних із здійсненням запозичень, обслуговуванням і погашенням державного (місцевого) боргу, інших правочинів із державним (місцевим) боргом, що спрямовані на досягнення збалансованості бюджету та оптимізацію боргового навантаження [1].

Таким чином, з огляду на вищезазначене, управління державним боргом розглядається у широкому розумінні як один із напрямів боргової політики в частині формування і реалізації фінансової політики держави, що потребує координації діяльності як органів державної влади, так і всіх суб'єктів управління державним боргом. У вузькому ж розумінні управління державним боргом є сукупністю дій та заходів органів державної влади в межах наданих їм повноважень щодо здійснення державних запозичень, забезпечення умов для обслуговування та погашення боргових зобов'язань держави.

Тому в цьому контексті управління державним боргом можна трактувати як взаємоузгоджену діяльність системи державних органів та інших суб'єктів стосовно укладення кредитних угод, здійснення державних запозичень, раціонального розміщення боргових зобов'язань, застосування дієвих методів з обслуговування і погашення державного боргу, в тому числі гарантованих кредитів, з одночасним попередженням та мінімізацією боргових ризиків. При цьому для ефективної реалізації боргової політики в країні, як свідчать дослідження вітчизняних науковців, здійснення управління державним боргом повинно ґрунтуватися на сукупності базових принципів, які систематизовано у такі:

- раціональне та цільове використання позикових ресурсів;
- чітке розмежування відповідальності всіх суб'єктів процесу управління державним боргом;

– прозорість у формуванні та реалізації боргової політики на державному та місцевому рівнях;
– ефективність та обґрунтованість у прийнятті управлінських рішень органами державної влади для забезпечення максимальних вигод для держави за мінімальних витрат на погашення й обслуговування державного боргу.

Аналіз вітчизняної практики управління державним боргом в Україні дає можливість констатувати те, що, незважаючи на постійне удосконалення методів управління, збільшення переліку застосовуваних боргових інструментів, розвиток відповідної нормативно-правової та методичної забезпечення в умовах ринкових трансформацій та в період реалізації реформ у державі, цей механізм потребує подальшої модернізації та вирішення поточних проблем.

Так, упродовж останніх років внаслідок економічної та політичної кризи в Україні здійснено запозичення у значних обсягах, що призвело до значного зростання державного боргу. Упродовж 2014–2018 рр. в Україні відбулося загалом зростання державного боргу на 1674,4 млрд. грн. – з 947,0 млрд. грн. до 2621,4 млрд. грн. Така тенденція спостерігалась і щодо внутрішнього та зовнішнього боргів держави, приріст яких відповідно становив 300,1 млрд. грн. і 1374,3 млрд. грн. Відбулося збільшення за цей період і обсягів гарантованого державою боргу на 154,3 млрд. грн. порівняно з 2014 р. (у 2,4 раза більше зовнішнього боргу та у 2,7 раза менше – внутрішнього) (табл. 1). Нестабільною за вказаний період залишалась і структура державного боргу, хоча із незначним переважанням зовнішнього боргу, питома вага якого коливалась в межах від 51,3% у 2014 р. до 71,0% у 2018 р. У загальному обсязі умовного гарантованого державою боргу переважною залишалась частка зовнішнього гарантованого боргу, що впродовж останніх років зросла до 96,7%. Така ситуація свідчить також і про необхідність оптимізації структури державного боргу для уникнення проблем стосовно джерел його погашення у майбутньому.

Зазначене зростання обсягу державного боргу зумовило збільшення навантаження на державний бюджет щодо обслуговування та погашення

боргу, що загалом не свідчить про фінансову стабільність та платоспроможність держави.

Аналізуючи тенденції із здійснення операцій з управління державним боргом в Україні за 2014–2018 рр., відмітимо, що із зростанням обсягів державних запозичень спостерігається одночасне збільшення фінансових ресурсів на обслуговування державного боргу. Зокрема, державні внутрішні запозичення за вказаний період зменшилися із значними коливаннями з 227,6 млрд. грн. у 2014 р. до 174,2 млрд. грн. у 2018 р., хоча найбільший показник спостерігався у 2017 р. на рівні 375,2 млрд. грн. З кожним роком зростали й обсяги несплати платежів із погашення державного внутрішнього боргу (за період 2014–2017 рр. – майже у 4,4 раза). Щодо державних зовнішніх запозичень, то за вказаний період спостерігалась нестабільна тенденція їх здійснення. Максимальним значення цього показника було у 2015 р. – 415,1 млрд. грн. Проте вже у наступному році їхній обсяг зменшився майже у 7 разів і становив уже 61,2 млрд. грн. Загалом упродовж 2014–2018 рр. державні зовнішні запозичення зросли з 95,0 млрд. грн. у 2014 р. до 112,3 млрд. грн. у 2018 р. Одночасно у 2015 р. зросли обсяги несплати платежів із погашення державного зовнішнього боргу – до 325,4 млрд. грн. Проте у 2016 р. відбулося вже зменшення як обсягів державних зовнішніх запозичень до 61,2 млрд. грн., так і суми, необхідної на погашення державного зовнішнього боргу, – до 9 млрд. грн. Хоча до 2018 р. знову відбувалося збільшення показників – 112,3 млрд. грн. та 67,6 млрд. грн. відповідно (табл. 2).

Така тенденція зумовлює зростання в подальшому видатків бюджету на погашення та обслуговування внутрішнього боргу, що справляє значний вплив на ефективність процесу управління державним зовнішнім боргом у державі. Крім того, негативними аспектами, що вплинули на чинну практику управління державним боргом України, стали: її залежність від кон'юнктурних коливань на фінансових ринках; невідповідність стратегічних орієнтирів щодо реалізації боргової, бюджетної і грошово-кредитної політики; низький кредитний рейтинг країни, що зумовлює високу плату за кредитні ресурси на

Таблиця 1

Динаміка та структура державного боргу в Україні за 2014–2018 рр.

Показники	2014 р.		2015 р.		2016 р.		2017 р.		2018 р.	
	млрд грн.	%	млрд грн.	%	млрд грн.	%	млрд грн.	%	млрд грн.	%
Державний борг	947,0	100	1333,8	100	1650,8	100	2587,0	100	2621,4	100
Зовнішній борг	486,0	51,3	825,8	61,9	980,2	59,4	1833,7	70,8	1860,3	71,0
Внутрішній борг	461,0	48,7	508,0	38,1	670,6	40,6	753,3	29,2	761,1	29,0
Гарантований державою борг	153,8	100	237,9	100	278,9	100	307,9	100	308,1	100
Зовнішній борг	125,9	81,8	216,4	91,0	259,8	93,2	294,7	95,7	297,8	96,7
Внутрішній борг	27,9	18,2	21,5	9,0	19,1	6,8	13,2	4,3	10,3	3,3

Джерело: складено на основі даних Державної казначейської служби України

Таблиця 2

Операції з управління державним боргом в Україні за 2014–2018 рр.

Показники	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
<i>Державний внутрішній борг (млрд грн.)</i>					
Державні внутрішні запозичення	227,6	98,9	246,4	375,2	174,2
Погашення державного внутрішнього боргу	-68,0	-91,2	-102,4	-297,0	-166,9
<i>Державний зовнішній борг (млрд грн.)</i>					
Державні зовнішні запозичення	95,0	415,1	61,2	103,4	112,3
Погашення державного зовнішнього боргу	-52,8	-325,4	-9,0	-66,4	-67,6
Обслуговування державного боргу	47,9	84,5	95,8	110,4	115,4

Джерело: складено на основі даних Державної казначейської служби України

міжнародному ринку, а також недосконалість нормативно-правового забезпечення процесу управління державним боргом тощо.

Тому позитивним для України може бути досвід формування та управління державним боргом у розвинутих зарубіжних країнах, що дасть змогу застосувати у вітчизняній практиці найбільш прогресивні підходи стосовно вирішення боргових проблем. Насамперед варто відмітити, що в окремих країнах, таких як Великобританія, Франція, Німеччина, які мають успішний досвід в управлінні зовнішнім державним боргом, законодавчо лімітується темп приросту державного боргу за рік, а не обсяг боргу. Так, у Німеччині різниця між обсягами випущених та погашених за рік позик не повинна перевищувати обсяг капітальних асигнувань із федерального бюджету чи бюджетів земель, що сприяє стимулюванню бюджетних інвестицій. У Франції одним із пріоритетних напрямів боргової політики в державі є зменшення обсягів зовнішнього боргу та його відношення до ВВП. Важливий акцент робиться на підвищенні ефективності управління державними цінними паперами з метою мінімального впливу на платників податків боргового навантаження у державі [4].

Значним здобутком в управлінні державним боргом у Польщі є належна нормативно-правова база врегулювання цього механізму, що охоплює стратегію управління державним боргом та стратегію регулювання боргу державного сектору на середньостроковий період. Крім того, боргова політика країни орієнтована на ретельний контроль використання коштів іноземних та внутрішніх кредиторів. Позитивним результатом в Угорщині також сприяла довгострокова стратегія зниження рівня державного боргу, проте лише за умови суворого дотримання режиму бюджетної економії на всіх рівнях економічної діяльності [6].

Тому саме аналіз зарубіжного досвіду ефективного управління державним боргом дасть змогу в подальшому визначити основні шляхи вдосконалення вітчизняної практики у цьому контексті.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, для вирішення боргових проблем в Україні доцільною є модернізація управління державним

боргом у таких напрямках, як: удосконалення законодавчої бази стосовно регулювання відносин, які виникають у процесі управління державним боргом; посилення контролю за залученням та розміщенням позик державою, погашенням та обслуговуванням боргу; чітке розмежування повноважень та відповідальності органів державної влади у сфері управління державним боргом та ін.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI. База даних «Законодавство України». URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>. (дата звернення: 01.10.2019).
2. Василик О.Д. Теорія фінансів: підручник. К.: НІОС. 2000. 416 с.
3. Економічна енциклопедія: Т. 3 / відп. ред. С.В. Мочерний. К.: Вид. центр «Академія». 2002. 952 с.
4. Гедзь Ольга. Зарубіжний досвід управління державним боргом та можливості його імплементації в Україні. URL: <https://naub.ua.edu.ua/215/>
5. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник. К.: Т-во «Знання», КОО; Л.: Вид-во Львів. банк. ін-ту НБУ. 566 с.
6. Койло В.В. Зарубіжний досвід управління зовнішнім державним боргом: перспективи впровадження його в Україні. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2017. № 5(61). С. 199–204.
7. Про затвердження Середньострокової стратегії управління державним боргом на 2019–2022 роки : Постанова Кабінету Міністрів України №473 від 5 червня 2019 року. Дата оновлення: 05.06.2019 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/473-2019-%D0%BF> (дата звернення: 04.01.2020).
8. Романенко О.Р. Фінанси: підруч. К.: Центр навч. л-ри, 2004. 312 с.
9. Фінанси: підручник / за ред.. С.І. Юрія, В.М. Федосова. К.: Знання, 2008. 611 с.
10. Чечетов М.В., Чечетова Н., Бережна А.Ю. Бюджетний менеджмент: навч. посіб. Х.: ВД «ІНЖЕК». 2004. 500 с.

REFERENCES:

1. Biudzhetni kodeks Ukrainy (2010 July 8, № 2456-VI). Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy» (in Ukrainian) URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>. (accessed 1 October 2019)

2. Vasylyk O.D. (2000) *Teorija finansiv* [Theory of finance]: pidruchnyk. K.: NIOS. p. 416. (in Ukrainian)
3. *Ekonomichna encyklopedija* [Economic encyclopedia] (2002): T. 3 / vidp. red. S.V. Mochernyj. K.: Vyd. centr "Akademija". p. 952. (in Ukrainian)
4. Ghedzj Oljgha (2015) *Zarubizhnyj dosvid upravlinnja derzhavnym borghom ta mozhlyvosti jogho implementaciji v Ukraini* [Foreign experience in public debt management and its implementation in Ukraine]. URL: <https://naub.ua.edu.ua/215>. (in Ukrainian)
5. Zahorodnii A.H., Vozniuk H.L., Smovzhenko T.S. (2002) *Finansovyj slovnyk* [Financial dictionary]. K.: T-vo «Znannia», KOO; L.: Vyd-vo Lviv. bank. In.-tu NBU. p. 566. (in Ukrainian)
6. Kojlo V.V. (2017) *Zarubizhnyj dosvid upravlinnja zovnishnim derzhavnym borghom: perspektyvy vprovadzhennja jogho v Ukraini* [Foreign experience in managing external public debt: prospects for implementing it in Ukraine]. *Problemy systemnogho pidkhodu v ekonomici*. vol. 5(61), pp. 199–204. (in Ukrainian)
7. Pro zatverdzhennja Serednjostrokovoji strateghiji upravlinnja derzhavnym borghom na 2019–2022 roky : Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy #473 vid 5 chervnja 2019 roku. Data onovlennia: 05.06.2019 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/473-2019-%D0%BF>. (accessed 04 January 2020)
8. Romanenko O.R. (2004) *Finansy* [Finance]: pidruch. K.: Centr navch. I-ry, 2004. p. 312. (in Ukrainian)
9. *Finansy* [Finance] (2008): pidruchnyk / za red. S.I. Jurija, V.M. Fedosova. K.: Znannja, 2008. p. 611. (in Ukrainian)
10. Chechetov M.V., Chechetova N.F., Berezhna A.Ju. (2004) *Bjudzhetnyj menedzhment* [Budget management]: navch. posib. Kh.: VD «INZhEK». 2004. p. 500. (in Ukrainian)

БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ ЯК ДЖЕРЕЛО РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

BANK LENDING AS A SOURCE OF DEVELOPMENT OF FINANCIAL POTENTIAL OF ECONOMIC ENTITIES

У статті висвітлено особливості банківського кредитування як додаткового джерела розвитку фінансового потенціалу суб'єктів господарювання та надані пропозиції щодо подальшого ефективного залучення банківських кредитів суб'єктами господарювання. Проаналізовано стан та динаміку залучення банківських кредитів суб'єктами господарювання в Україні у 2012–2018 роках. Досліджено зміни у загальному обсягу наданих банківських кредитів, кредитів нефінансовим корпораціям за строками погашення та різновидами валют. На основі моделі нелінійної регресії визначено зв'язок капіталу суб'єктів господарювання та залучених банківських кредитів. Запропоновано використання трендового аналізу кредитів банків, наданих суб'єктам господарювання, за строками залучення, видами економічної діяльності, валютою як орієнтиром для визначення напрямів розвитку фінансового потенціалу суб'єктів господарювання. Обґрунтовано актуальність формування стратегії фінансового регулювання суб'єктів господарювання з урахуванням потенціалу фінансової гнучкості, тенденцій та особливостей банківського кредитування, впливу на створення економічної доданої вартості підприємств.

Ключові слова: фінансовий потенціал, банківське кредитування, суб'єкти господарювання, залучений капітал, розвиток.

В статье рассмотрены особенности банковского кредитования как дополнитель-

ного источника развития финансового потенциала субъектов хозяйствования и даны рекомендации для эффективного привлечения банковских кредитов субъектами хозяйствования. Проанализировано состояние и динамика привлечения банковских кредитов субъектами хозяйствования в Украине в 2012–2018 годах. Исследованы изменения в общем объеме предоставленных банковских кредитов, кредитов нефинансовым корпорациям по срокам погашения и разновидностям валют. На основе модели нелинейной регрессии определена связь капитала субъектов хозяйствования и привлеченных банковских кредитов. Предложено использование трендового анализа кредитов банков, предоставленных субъектам хозяйствования, по срокам привлечения, видам экономической деятельности, валютой как ориентира для определения направлений развития финансового потенциала субъектов хозяйствования. Обоснована актуальность формирования стратегии финансового регулирования субъектов хозяйствования с учетом потенциала финансовой гибкости, тенденций и особенностей банковского кредитования, влияния на создание экономической добавленной стоимости предприятий.

Ключевые слова: финансовый потенциал, банковское кредитование, субъекты хозяйствования, привлеченный капитал, развитие.

УДК 336.64

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.48-85>

Середа О.О.

старший викладач кафедри фінансів та банківської справи
Східноукраїнський національний
університет імені Володимира Дала

Sereda Olena

Volodymyr Dahl
East-Ukrainian National University

In modern conditions, the process of forming the financial potential of economic entities is oriented toward maximum interaction with the external environment and aimed at achieving the goals of the financial strategy of financial regulation of the development of economic entities. The article considers peculiarities of bank crediting as additional sources of development of financial potential of economic entities and gives recommendations on effective attraction of bank credits by economic entities. It is determined that the strengthening of the role of bank loans as a means of stimulating the development of economic entities is manifested in the following aspects: almost complete absence of other borrowed sources of financing; is the basis of expanded reproduction; acts as a source of capital investments; promotes increase of innovative activity. The state and dynamics of attracting bank loans by economic entities in Ukraine in 2012–2018. On the basis of the model of non-linear regression, the relationship between capital of economic entities and attracted bank loans is determined. Bank loans, attracted by economic entities, are the dominant for the credit portfolio of Ukrainian banks. Changes in the total amount of bank loans, loans to non-financial corporations on maturity dates and currency types have been investigated. It is proposed to use the trend analysis of bank loans provided by economic entities according to the terms of attraction, types of economic activity, currency breakdown as a guide for determining directions of development of financial potential of economic entities. The low share of long-term loans is due to higher interest rates in comparison with the profitability of enterprises' operations, inflationary processes, unstable situation in the currency market. The study of the structure of bank loans in the currency section indicates an excessive proportion of foreign exchange loans, forms additional risks for economic entities associated with exchange instability. The relevance of forming a strategy of financial regulation of economic entities taking into account the potential of financial flexibility, trends and features of bank lending, influence on creation of economic value added of enterprises is justified.

Key words: financial potential, bank crediting, economic entities, attracted capital, development.

Постановка проблеми. Досягнення суб'єктами господарювання стратегічних цілей потребує постійного нарощування фінансового потенціалу, що пов'язано із фінансовим забезпеченням. Розвиток фінансового потенціалу суб'єктів господарювання можливий лише за умови раціонального поєднання компонентів власного і залученого капіталу, вибір яких залежить від особливостей фінансового стану, рівня інвестиційної привабливості та кон'юнктури фінансового ринку. У сучасних економічних умовах спостерігається обмежений доступ суб'єктів господарювання до банківських кредитів,

що пов'язано з низкою стримувальних факторів, які потребують додаткового вивчення. Узагальнення тенденцій та виокремлення проблем, пов'язаних із банківським кредитуванням корпоративного сектору в Україні, сприятиме прийняттю рішень щодо вибору зовнішніх джерел фінансування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням теоретико-методичних основ формування і розвитку фінансового потенціалу суб'єктів господарювання приділили увагу такі науковці, як В.В. Глущенко [1], О. Костевич, Л.А. Костирко [2], В.О. Кунцевич [3].

Дослідженню практичних аспектів банківського кредитування присвячено роботи таких учених-економістів, як: О.Д. Вовчак, Т.Я. Андрейків, [4], Д.М. Гладких [5], В.В. Зимовець, А.Ф. Даниленко, О.О. Терещенко [6], В.В. Коваленко, О.М. Зверяков, Д.С. Гайдукович, [7], М.І. Крупка, О.Б. Баран [8], І.П. Соколовська [9], Я. Чайковський [10].

Незважаючи на значний внесок у розвиток банківського кредитування корпоративних клієнтів в Україні, подальшого дослідження потребують визначення факторів та тенденцій, що впливають на цей процес, у контексті розвитку фінансового потенціалу суб'єктів господарювання.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз сучасного стану банківського кредитування як джерела розвитку фінансового потенціалу суб'єктів господарювання та надання пропозицій щодо подальшого ефективного залучення банківських кредитів суб'єктами господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансовий потенціал суб'єктів господарювання є динамічним явищем, якому притаманні постійні зміни окремих структурних елементів між внутрішнім і зовнішнім економічним середовищем. У дослідженні під фінансовим потенціалом суб'єктів господарювання будемо розуміти сукупність власного і залученого капіталу і можливості системи мобілізувати фінансові ресурси з метою забезпечення розвитку підприємства, досягнення цілей в умовах нестабільності факторів зовнішнього середовища. Основними функціональними рівнями фінансового потенціалу суб'єктів господарювання виділено такі складники, як: потенціал фінансового забезпечення, потенціал фінансової гнучкості, потенціал створення вартості [11].

В умовах дефіциту власних ресурсів основним джерелом формування капіталу є банківське кредитування. Посилення ролі банківських кредитів як засобу стимулювання розвитку суб'єктів господарювання проявляється в таких аспектах, як: практично повна відсутність інших позичкових джерел фінансування; є підґрунтям розширеного відтворення; виступає джерелом капітальних вкладень; сприяє підвищенню інноваційної активності.

Ринок кредитних ресурсів характеризується обмеженою пропозицією на українському ринку

капіталу. Динаміка обсягу кредитів, наданих реальному сектору економіки, наведена в табл. 1.

З 2016 року відновилася тенденція збільшення загального обсягу кредитів банків, у 2017 році він майже досяг рівня 2014 р. У 2018 р. загальна сума кредитів, наданих банками, збільшилася порівняно з 2012 роком на 24,7%, але на фоні збільшення рівня інфляції та валютного курсу [13, с. 86]. Слід зазначити, що банки України суттєво збільшили вкладення коштів в ОВДП та депозитні сертифікати НБУ. На кінець 2018 р. у власності банків перебувало ОВДП на 375 млрд. грн, що становить 43% загальної заборгованості за кредитами, наданими нефінансовим корпораціям; на кінець 2013 р. у власності банків перебувало ОВДП на загальну суму 81 млрд. грн, або 12% від заборгованості за кредитами нефінансовим корпораціям. Загальний обсяг мобілізації НБУ коштів банків шляхом розміщення депозитних сертифікатів за 2013–2018 рр. збільшився у 10,9 раза [6, с. 250].

Банківські кредити суб'єктів господарювання (згідно з класифікацією НБУ, кредити, надані нефінансовим корпораціям) є домінуючою складовою частиною кредитного портфеля банків України. За проаналізований період частка кредитів суб'єктам господарювання у загальному обсязі кредитування переважно зростала: 74,26% у 2012 р., 82,32% у 2016 р., 80,12% у 2018 р. Кредити, надані банками нефінансовим корпораціям, демонструють позитивну динаміку: у 2015 р. збільшилися на 1,15%, у 2016 р. – на 4,36%, у 2017 р. – на 0,95%, у 2018 р. – на 3,59%. Уповільнення темпів зростання пов'язане з підвищенням банківських вимог до платоспроможності позичальників.

Вплив банківського кредитування на формування капіталу суб'єктів господарювання можна визначити на основі моделі нелінійної регресії (рис. 1).

Взаємозв'язок капіталу та банківських кредитів, наданих суб'єктам господарювання, характеризує поліноміальна функція 2-го порядку: $y = 0,1492x^2 - 195,85x + 69384$. Розрахований коефіцієнт кореляції $r = 0,82$ вказує на сильний позитивний зв'язок. Додатний коефіцієнт перед x^2 , коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,9044$, свідчать про зростання впливу банківського кредитування на динаміку капіталу суб'єктів господарювання на 90,44%.

Таблиця 1

Банківські кредити, залучені суб'єктами господарювання у 2012–2018 рр.

Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Загальний обсяг кредитів банків, млрд. грн.	815,14	910,78	1020,67	981,63	998,68	1016,66	1073,13
Кредити нефінансовим корпораціям, млрд. грн.	605,43	691,90	778,84	787,80	822,11	829,93	859,74
в % до капіталу суб'єктів господарювання	11,17	12,11	12,99	9,76	8,23	8,33	7,9
в % до загального обсягу кредитів банків	74,27	75,97	76,31	80,25	82,32	81,63	80,12
Кредити нефінансовим корпораціям (переробна промисловість), млрд. грн.	130,77	135,9	183,92	194,29	204,26	203,57	209,39
в % до кредитів нефінансовим корпораціям	21,6	19,64	23,61	24,66	24,85	24,53	24,36

Джерело: складено та розраховано автором за даними НБУ [12]

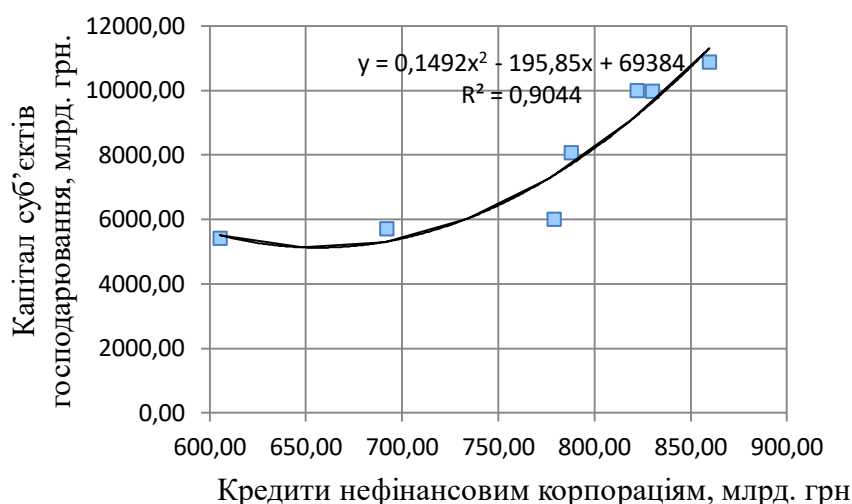


Рис. 1. Зв'язок капіталу та банківських кредитів, наданих суб'єктам господарювання у 2012–2018 рр.

Джерело: складено автором

Дослідження структури кредитів банків, наданих суб'єктам господарювання, за видами економічної діяльності свідчить, що домінуючими напрямками використання кредитних ресурсів є оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (36,4% у 2012 році, 34% у 2018 році) та переробна промисловість (21,6% у 2012 році, 24,36% у 2018 році). У структурі кредитування суб'єктів господарювання спостерігаються диспропорції за видами промислової діяльності. На підприємства з виробництва харчових продуктів на кінець 2018 р. припадало 7,76% усіх кредитів банків (на кінець 2014 р. – 5,95%), на підприємства металургійного виробництва – 2,57% (на кінець 2014 р. – 3,2%). Таким чином, кредитні позики надаються переважно підприємствам зі швидким обігом капіталу, недостатньо забезпечені кредитними ресурсами галузі, які потребують інвестицій на порівняно тривалі строки.

Важливою ознакою у процесі залучення банківського кредиту суб'єктами господарювання є строковість, яка визначає цільову спрямованість використання мобілізованих ресурсів та умови кредитування для суб'єктів господарювання. Тому доцільним є проведення аналізу строкової структури кредитів, наданих банками нефінансовим корпораціям (табл. 2).

Протягом досліджуваного періоду у строковій структурі банківських кредитів, наданих нефінансовим корпораціям, домінують короткострокові кредити (до 1 року – 37,22–48,98%) та середньострокові (від 1 до 5 років – 32,35–43,03%). Найпоширенішими формами кредитування суб'єктів господарювання у сучасних умовах є фінансування оборотного капіталу у вигляді прямих кредитів, поновлювальних кредитів, овердрафтів.

Фінансування здійснюється до 1 року для кредитів та з можливістю взяти кредитну лінію на 3 роки. Для овердрафту термін кредитування становить 1 рік. Довгострокові банківські кредити становлять меншу частку, але спостерігалася стійка тенденція до збільшення обсягу та питомої ваги у кредитах, крім 2018 р. Низька частка довгострокових кредитів строком більше 5 років (19,53% у 2018 р.) пояснюється більш високими процентними ставками порівняно з рентабельністю господарської діяльності підприємств, інфляційними процесами, нестабільною ситуацією на валютному ринку.

Результати трендового аналізу банківських кредитів, наданих суб'єктам господарювання, за стро-

Таблиця 2

Банківські кредити у розрізі строків погашення, надані нефінансовим корпораціям в 2012–2018 рр. (залишки на кінець періоду)

	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Кредити, строком до 1 року, млрд. грн.	296,55	358,81	339,63	387,90	306,00	354,99	413,70
частка в кредитах, %	48,98	51,86	43,61	49,24	37,22	42,77	48,12
Кредити, строком від 1 до 5 років, млрд. грн. грн.	235,17	247,83	333,65	289,88	353,75	288,95	278,13
частка в кредитах, %	38,84	35,82	42,84	36,80	43,03	34,82	32,35
Кредити, строком більше 5 років, млрд. грн. грн.	73,71	85,26	105,56	110,01	162,36	185,99	167,92
частка в кредитах, %	12,17	12,32	13,55	13,96	19,75	22,41	19,53

Джерело: складено та розраховано автором за даними за даними НБУ [12]

ками залучення наведено на рис. 2. Динаміку обсягів кредитів до 1 року характеризує поліном третього ступеня, що означає циклічність змін. Тренд обсягів кредитів від 1 року до 5 років описує поліном другого ступеня з від'ємним коефіцієнтом перед x^2 , що означає скорочення цього виду кредитів. Обсяг кредитів строком більше 5 років характеризується лінійною регресією і схильністю до поступового зростання.

Незбалансованість строкової структури банківських кредитів свідчить про спрямування кредитів, наданих корпоративним позичальникам, на поповнення оборотних коштів, що не створює умов для розвитку суб'єктів господарювання промислового сектору.

Динаміка банківських кредитів, наданих суб'єктам господарювання, у розрізі валют наведено на рис. 3. За аналізований період суб'єкти господарювання найбільше залучали кредити у національній валюті, максимальна частка яких становила у 2012 р. – 65%, у 2013 р. – 66%. Найменша питома вага таких кредитів була у 2015 р. – 43%. Впродовж 2016–2018 рр. обсяг кредитування

мав тенденцію до зростання, частка кредитів становила від 51% у 2016 р. до 54% у 2018 р. Обсяги банківських кредитів, наданих суб'єктам господарювання, у доларах США мали дзеркальну тенденцію. У 2012–2013 роках корпораціями було залучено найменший обсяг кредитів у валюті, частка яких дорівнювала майже 30%. У 2015 році частка кредитів у доларах США досягла максимального значення – 52%, після чого спостерігалося поступове зниження до 38% у 2018 році. Кредити, залучені суб'єктами господарювання у євро, займали 5-8% загального обсягу.

Таким чином, структура залучених банківських кредитів у розрізі валют характеризується надмірною питомою вагою валютних кредитів, що формує додаткові ризики, пов'язані з курсовою нестабільністю.

Висновки з проведеного дослідження.

1. В умовах недостатності внутрішніх джерел розвитку фінансового потенціалу суб'єктів господарювання і підтримки їхньої конкурентоспроможності найбільшого значення набувають банківські кредити. Зв'язок між динамікою сформованого

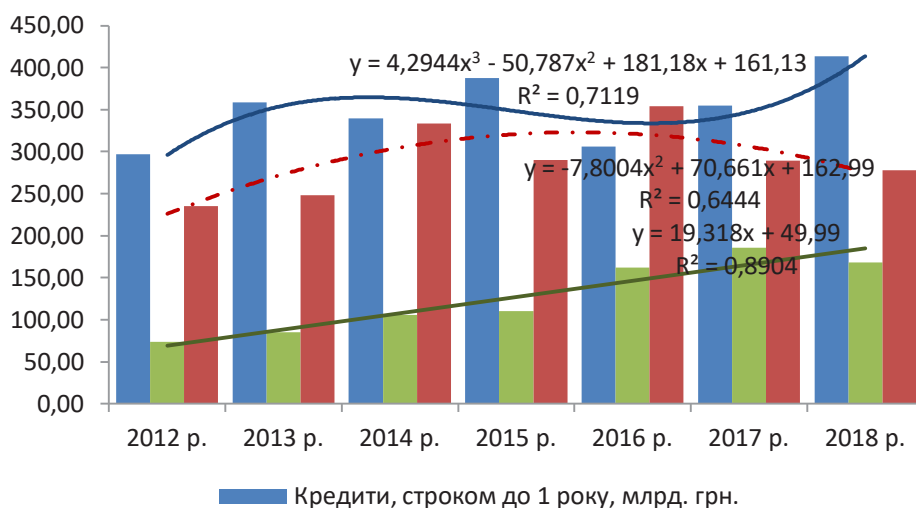


Рис. 2. Трендовий аналіз банківських кредитів, наданих суб'єктам господарювання, за строками залучення

Джерело: складено автором

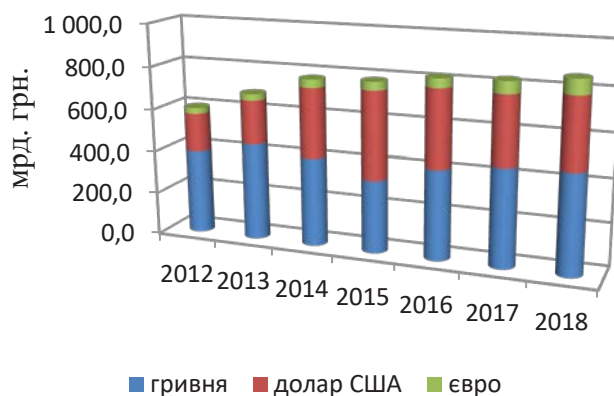


Рис. 3. Динаміка банківських кредитів, залучених суб'єктам господарювання, у розрізі валют

Джерело: складено автором за даними НБУ [12]

капіталу суб'єктами господарювання та динамічною банківського кредитування характеризується нелінійними трендом та сильним позитивним впливом. Активне кредитування може сприяти нарощуванню фінансового потенціалу суб'єктів господарювання, проте втрата капіталу в результаті збитків буде гальмувати процес кредитування.

2. Аналіз стану банківського кредитування свідчить про домінування кредитів, наданих суб'єктам господарювання. Використання трендового аналізу кредитів банків, наданих суб'єктами господарювання, за строками залучення, видами економічної діяльності, у розрізі валют є базовим орієнтиром для визначення напрямів розвитку фінансового потенціалу суб'єктів господарювання.

3. Забезпеченню оптимального поєднання джерел розвитку фінансового потенціалу суб'єктів господарювання сприятиме стратегія фінансового регулювання розвитку суб'єктів господарювання, яка повинна конкретизуватися з урахуванням потреб у залученому капіталі, особливостей банківського кредитування та впливу на економічну додану вартість підприємств.

Подальшим напрямом дослідження є розроблення рекомендацій щодо емісійних механізмів зростання фінансового потенціалу суб'єктів господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Глущенко В.В. Розвиток фінансового потенціалу суб'єктів господарювання як основа досягнення фінансово-економічної безпеки : колективна монографія / кол. авт. ; за ред. В.В. Глущенка. Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2013. 384 с.
2. Костирко Л.А. Фінансовий механізм сталого розвитку підприємств: стратегічні орієнтири, системи забезпечення, адаптація : монографія. Луганськ : Вид-во «Нолідж», 2012. 474 с.
3. Кунцевич В.О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки. *Актуальні проблеми економіки*. 2004. №7(37). С. 123–130.
4. Вовчак О.Д., Андрейків Т.Я. Іпотечне кредитування як перспективний напрям розвитку банківських інвестицій в Україні. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2016. № 1. С. 230–238.
5. Гладких Д.М. Оздоровлення банківської системи як ключовий фактор відновлення корпоративного кредитування в Україні. *Проблеми економіки*. 2017. № 3. С. 248–253.
6. Фінанси підприємств корпоративного сектора економіки України : колективна монографія / Зимовець В.В. та ін. ; за ред. В.В. Зимовця. Київ. 2019. 306 с. URL: <http://ief.org.ua/docs/mg/311.pdf> (дата звернення 02.12.2019).
7. Коваленко В.В., Зверяков О.М., Гайдукович Д.С. Діагностика кредитного ризику та його вплив на кредитну активність банків України. *Фінанси України*. 2016. № 2. С. 83–98.
8. Крупка М.І., Баран О.Б. Оцінка обсягів та якості кредитного портфеля банків України. *Ефек-*

тивна економіка. 2015. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4488> (дата звернення 01.12.2019).

9. Соколовська І.П. Стагнація корпоративного кредитування та шляхи її подолання. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 23. С. 47–51.

10. Чайковський Я. Розвиток банківського кредитування корпоративних клієнтів в Україні в умовах циклічності економіки. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2017. Вип. 4. С. 72–87.

11. Костирко Л.А., Серета О.О. Фінансовий потенціал як об'єкт фінансового регулювання розвитку суб'єктів господарювання. *Вісник соціально-економічних досліджень* 2019. № 1(69). С. 149–157.

12. Офіційний сайт Національного банку України URL: <https://bank.gov.ua> (дата звернення 01.12.2019).

13. Бровко Л.І., Сорока Ю.В., Бровко Є.І. Аналіз кредитного портфеля комерційних банків України в сучасних умовах. *Економіка та держава*. 2018. № 11. С. 85–89.

REFERENCES:

1. Hlushchenko V.V. (ed) (2013) Rozvytok finansovoho potentsialu subiektiv hospodariuvannia yak osnova dosiahnennia finansovo-ekonomichnoi bezpeky [Development of financial potential of economic entities as a basis for achieving financial and economic security], Kyiv : KhNU imeni V.N. Karazina. (in Ukrainian)
2. Kostyrko L.A. (2012) Finansovy mekhanizm staloho rozvytku pidpriemstv: stratehichni oriientyry, systemy zabezpechennia, adaptatsiia [Financial Mechanism for Sustainable Development of Enterprises: Strategic Guidelines, Supply Systems, Adaptation]. Luhansk : Noulidzh. (in Ukrainian)
3. Kuntsevych V.O. (2004) Poniattia finansovoho potentsialu rozvytku pidpriemstva ta yoho otsinky [The concept of financial potential of enterprise development and its assessment]. *Actual Problems of Economics*. no. 7(37). pp. 123–130.
4. Vovchak O.D., Andreikiv T.Ya. (2016.) Ipotechne kredytuvannia yak perspektyvnyi napriam rozvytku bankivskykh investysii v Ukraini [The mortgage crediting as a perspective direction of the development of bank investments in Ukraine]. *Socio-economic research bulletin*. no. 1. pp. 230–238.
5. Hladkykh D.M. (2017) Ozdorovlennia bankivskoi systemy yak kliuchovyi faktor vidnovlennia korporativnoho kredytuvannia v Ukraini. [Rehabilitation of the Banking System as a Key Factor in the Resumption of Corporate Crediting in Ukraine]. *The Problems of Economy*. no. 3. pp. 248–253.
6. Zymovets V.V. (ed) (2019) Finansy pidpriemstv korporativnoho sektora ekonomiky Ukrainy [Finance of enterprises of corporate sector of economy of Ukraine], Kyiv. Available at: <http://ief.org.ua/docs/mg/311.pdf> (accessed 02 December 2019). (in Ukrainian)
7. Kovalenko V.V., Zvieriakov O.M., Haidukovych D.S. Diagnostyka kredytnoho ryzyku ta yoho vplyv na kredytnu aktyvnist bankiv Ukrainy [Diagnostics of a credit risk and its influence on the credit activeness of ukrainian banks]. *Finansy Ukrainy*. 2016. no. 2. pp. 83–98.

8. Krupka M.I., Baran O.B. (2015) Otsinka obsiahiv ta yakosti kredytnoho portfel'ia bankiv Ukrainy [The assessment of volume and quality of loans portfolio of banks of Ukraine]. *Efektivna ekonomika*. no. 11. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4488> (accessed 01 December 2019).

9. Sokolovska I.P. (2019). Stahnatsiia korporatyvnoho kredytuvannia ta shliakhy yii podolannia [Corporate lending stagnation and ways to overcome]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*. no. 23. pp. 47–51.

10. Chaikovskyi Ya. (2017). Rozvytok bankivskoho kredytuvannia korporatyvnykh kliientiv v Ukraini v umovakh tsyklichnosti ekonomiky [Development of bank lending to corporate clients in Ukraine in the conditions

of cyclical economy]. *The Herald of Ternopil National Economic University*. vol. 4. pp. 72–87.

11. Kostyrko L.A., Sereda O.O. (2019). Finansovyi potentsial yak ob'ekt finansovoho rehuliuвання rozvytku sub'ektiv hospodariuvannia [Financial potential as an object for financial regulation of development of economic entities]. *Socio-economic research bulletin*. no. 1(69) pp. 149–157.

12. The official web site of the National Bank of Ukraine. Available at: <https://bank.gov.ua> (accessed 01 December 2019).

13. Brovko L.I., Soroka Yu.V., Brovko Ye.I. (2018) Analiz kredytnoho portfel'ia komertsiiynykh bankiv Ukrainy v suchasnykh umovakh [Analysis of the loan portfolio of Ukrainian commercial banks in modern conditions]. *Ekonomika ta derzhava*. no. 11. pp. 85–89.

ФУНДАМЕНТАЛЬНІ ОСНОВИ СТАНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ FUNDAMENTAL BASICS OF KNOWLEDGE ECONOMY ESTABLISHMENT

УДК 336.76

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.48-86>

Стеценко Б.С.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів
ДВНЗ «Київський національний
економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

Stetsenko Bogdan

SHEI «Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman»

У статті розглядаються засади формування економіки знань на сучасному етапі розвитку людства. Проведено аналіз актуальних поглядів учених на сутність економіки знань та її ключові характеристики. Ідентифіковано місце індивідуума в економіці знань, розкрито особливості виробництва та використання знань. Обґрунтовано авторський підхід до проблем формування економіки знань у країнах із «перехідними» економіками, зокрема в Україні. Виявлено причини, які перешкоджають ефективному використанню знань у розвитку нашої держави, насамперед у стимулюванні інновацій. Розглянуто окремі індикатори розвитку економіки знань у різних країнах. Визначено вплив економіки знань на розвиток фінансових відносин. Встановлено зв'язок між знаннями й інформацією як категоріями економічної науки та фінансовою поведінкою різних економічних агентів (на рівні «фінансові посередники – споживачі фінансових послуг»).
Ключові слова: знання, інформація, економіка знань, індикатори розвитку економіки знань, індивідуум, фінансова поведінка, людський капітал.

В статье рассматриваются основы формирования экономики знаний на совре-

менном этапе развития человечества. Проведен анализ актуальных взглядов ученых на сущность экономики знаний и ее ключевые характеристики. Идентифицировано место человека в экономике знаний, раскрыты особенности производства и использования знаний. Обоснован авторский подход к проблемам формирования экономики знаний в странах с «переходными» экономиками, в частности в Украине. Определены причины, которые мешают эффективному использованию знаний в развитии нашей страны, в первую очередь – в стимулировании инноваций. Рассмотрены отдельные индикаторы развития экономики знаний в различных странах. Определено влияние экономики знаний на развитие финансовых отношений. Установлена связь между знаниями и информацией как категориями экономической науки и финансовым поведением различных экономических агентов (на уровне «финансовые посредники – потребители финансовых услуг»).

Ключевые слова: знания, информация, экономика знаний, индикаторы развития экономики знаний, индивидуум, финансовое поведение, человеческий капитал.

The article deals with the principles of knowledge economy formation at modern stage of human development. The analysis of current views of scientists on the essence of knowledge economy and its key characteristics are analyzed. The place of individual in knowledge economy is further identified, the peculiarities of knowledge production and use are revealed. It is emphasized that the term "knowledge" is inseparable from the carrier of this knowledge, which actually is an individual. In this context, there is a connection between the concepts of "knowledge" and "information", since the necessity for knowledge sharing is in fact a prerequisite for the exchange of information between individuals. Thus, one of the main characteristics of knowledge economy is formed – the pursuit of economic activity through the exchange of knowledge and information. Another important feature of knowledge economy is the formation of fundamentally new sectors of the economy that are gradually pushing aside traditional industries. The author's approach to the problems of knowledge economy formation in the countries with transition economies, in particular in Ukraine, is justified. The reasons that hinder the effective use of knowledge in the development of our country, first of all – in stimulating innovation, have been identified. It is argued that the formation of knowledge economy takes place first and foremost in those countries that stimulate knowledge production and use, research and innovation. Some indicators of knowledge economy development in different countries are considered. Accordingly, it is stated that situation in Ukraine is determined first of all by the wrong orientation of the state economic policy in support of the that dominated the national economy during the period of the collapse of the USSR. The influence of knowledge economy on the development of financial relations is determined. The link between knowledge and information, as categories of economic science, and the financial behavior of various economic agents (among others – at the level of "financial intermediaries – consumers of financial services). It is argued that in knowledge economy, the process of interaction between financial intermediaries and other economic agents is based on the use of an infinite number of information and knowledge flows.

Key words: knowledge, information, knowledge economy, indicators of knowledge economy development, individual, financial behavior, human capital.

Постановка проблеми. З часу здобуття Україною незалежності минуло майже три десятиліття, проте перед нашою державою стоять численні проблеми, які так і не вдалося вирішити за всі ці роки. Основна частина з них лежить в економічній площині – рівень доходів громадян, ступінь розвитку бізнесу є одними із найнижчих у Європі. Економічні диспропорції об'єктивно визначають соціальну напругу в суспільстві, активну трудову міграцію. Все зазначене послаблює позиції України на міжнародній політичній арені, визначає її залежність від ключових держав-лідерів, їхньої політики. У чому криється коріння зазначених проблем? На наш погляд, насамперед вони визначені тим, що державна економічна політика фактично ігнорує виклики та тенденції глобального розвитку, орієнтується на невиправдану підтримку галузей, які фактично були сформовані ще за часів

СРСР. Така ситуація задовольняє виключно провідні фінансово-промислові групи та політиків, що їх лобіюють, тоді як переважна частина громадян оцінює вектор розвитку України як неправильний. Тоді як весь розвинений світ фактично перебуває на етапі повноцінного використання ефектів економіки знань, наша держава залишається осторонь цих процесів у позиції донора людського та інтелектуального капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаторами знаннєвого напрямку економічної науки є відомі зарубіжні вчені Д. Белл, П. Друкер, Л. Зінгалес, С. Маурер, Ф. Махлуп, Дж. Стігліц, Р. Тіссен, С. Фуллер, Т. Шульц та інші. Становлення економіки знань в Україні досліджувалося Л. Антонюк, В. Гейцем, Е. Лібановою, Д. Лук'яненком, В. Семиноженком, І. Стояненко, Ю. Полунєєвим, Л. Федуловою.

Постановка завдання. Мета статті – окреслити ключові ознаки та характеристики економіки знань та визначити їхній вплив на фінансові відносини.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний етап розвитку цивілізації характеризується стрімкими змінами, в основі яких лежить насамперед докорінна трансформація системи факторів, які визначають політичні, економічні та соціальні процеси. Протягом останніх десятиліть беззаперечно сприймається домінанта науки, знань, інтелектуального капіталу, інновацій як рушіїв прогресу. Саме з цим можна пов'язувати той факт, що поняття «економіка знань» та/або «економіка, заснована на знаннях» сприймаються як належне не тільки в науковому середовищі, але і на рівні пересічних громадян. Проте така «звичність» не означає, що всі теоретичні та прагматичні питання у цій царині розв'язані. Так, відкритими залишаються проблеми ідентифікації щодо ролі особистості в економіці знань, щодо можливостей гуманізації економічного розвитку, насамперед у частині деструктивного впливу найбільших транснаціональних корпорацій на різні аспекти цивілізаційного розвитку, щодо подолання «розривів» між країнами тощо.

Беззаперечним вважається факт наукового лідерства Ф. Махлупа у питанні введення в обіг терміна «економіка знань» та ідентифікації його характеристик [1-2]. Підкреслимо, що цей учений вкладав у це поняття чіткий сенс – це сектор (освіта, наука, інформаційна галузь, приладобудування), який починав відігравати визначальну роль у розвитку економічної системи загалом. Такий підхід до економіки знань (умовно його можна назвати секторальним) зберігся і досі в роботах окремих економістів. Наприклад, вітчизняний науковець В. Іванова вказує на необхідність чіткого розмежування категорій «економіка знань» та «економіка, заснована на знаннях» [3]. Вона аргументує свою позицію тим, що в економіці знань знання є продуктом (фактично це наведений нами вище секторальний підхід), толі як в економіці, заснованій на знаннях, останні є засобом виробництва. Пізніше з'явилися фундаментальні роботи, в яких науковці, аналізуючи посилення ролі науки та знань у постіндустріальному суспільстві, характеризували риси принципово нового типу економічних відносин. Прикладом таких досліджень є, наприклад, теорія «третьої хвилі», виділена Е. Тоффлером [4]. Звідси ж виток теоретичних концепцій інформаційної економіки, мережевої економіки, цифрової економіки тощо.

Але є і компромісні позиції, в яких знання розглядаються і як безпосередній продукт (результат) економічної діяльності, і як ресурс для неї. Зокрема, наведемо таку позицію щодо економіки знань, яка являє собою «сферу виробництва товарів і послуг як сферу практичної реалізації люд-

ського інтелекту, де домінуючим і пріоритетним ресурсом є знання, котрі стають новою актуальною основою конкурентоспроможної діяльності економічних суб'єктів у сучасному глобальному господарстві» [5]. Таким чином, на думку А. Жарінової, економіка знань поєднує в собі й ознаки окремого сектору, і сферу прикладання знань та інтелектуального капіталу в сучасних економічних відносинах.

Окремі науковці розглядають економіку знань із позиції генези суспільного розвитку. Так, у роботі С. Візіренко стверджується, що це «закономірна й об'єктивно зумовлена, більш висока порівняно з індустріальною фазою (стадією) розвитку суспільства господарююча підсистема, за якої ключовими факторами економічного зростання є посилення впливу наукової та інноваційної діяльності, освіти, наукових та інформаційних технологій» [6]. Які особливості можна виокремити в позиції С. Візіренко? По-перше, як бачимо, економіка знань розглядається як наступна, вища за рівнем порівняно з індустріальним суспільством фаза цивілізаційного розвитку. Зазначений контекст аналізу економіки знань є дискусійним. Очевидно, вона є економікою постіндустріального типу, проте останню слід розглядати як певне поліструктурне, мозаїчне поняття, в якому є місце й економіці знань, і економіці інформаційній, і економіці цифровій. Водночас і в теорії, і тим більше на практиці складно чітко провести різницю між, наприклад, економікою знань та інформаційною економікою. Відповідно, економіку знань можливо і потрібно аналізувати як економіку інформаційну, і навпаки. По-друге, С. Візіренко економіку знань розглядає як господарюючу підсистему з особливими факторами економічного прогресу та зростання. Розгляд економіки знань як «підсистеми» об'єктивно визначає і низку інших питань. Зокрема, що тоді є базисом для такої підсистеми, які інші підсистеми можна виділити?

Окремі вітчизняні фахівці розглядають економіку знань як таку, що створює, розповсюджує і використовує знання для забезпечення свого зростання та конкурентоспроможності [7]. На наш погляд, такий узагальнюючий підхід має право на життя, адже в ньому виділена ключова риса такої економіки – роль знань у економічному зростанні та забезпеченні конкурентоспроможності. Насамкінець наведемо визначення економіки, заснованої на знаннях, фахівців OECD, які вважають, що це економіка, яка безпосередньо базується на виробництві, розподілі і використанні знань та інформації [8].

Аналіз сутнісних характеристик понять «економіка знань» та «економіка, заснована на знаннях» вимагає детального дослідження базових ознак такої категорії, як «знання». Нині у фаховій літературі виділяють такі її параметри (рис. 1).



Рис. 1. Основоположні характеристики знання як економічного ресурсу

Джерело: систематизовано автором за [4; 9–11].

Не варто говорити, що наведена на рис. 1 множина характеристик є нескінченною (як і самі знання). Загалом питання про базові характеристики знання як економічного ресурсу залишається нині значною мірою відкритим, як і питання щодо впливу знань на інші виробничі фактори.

Вітчизняні вчені зазначають, що акцент у державній політиці на знаннєвих та наукових чинниках створює можливості забезпечення стійких темпів економічного розвитку, здатність зосереджувати національні зусилля на пріоритетних напрямках і посилювати свою конкурентоспроможність на світових ринках [12]. Водночас у глобальному вимірі є суттєві диспропорції з погляду розвитку науки та освіти, які зумовлюють і різницю в макроекономічній динаміці різних країн [13–14]. Зокрема, протягом багатьох років питома вага витрат на наукові дослідження в Україні коливалася в межах 0,6–1% від ВВП з тенденцією до помірного зниження. Для прикладу, в країнах групи ЄС-28 цей показник становить 1,8–2,0% ВВП з тенденцією до зростання, в США – 2,5–2,8% ВВП, в Японії в окремі періоди – 3,5% ВВП. Це є чи не головним фактором поглиблення економічного відставання нашої держави від країн-лідерів. Тоді як вони докладають максимальних зусиль для стимулювання наукової, а з нею й інноваційної діяльності, Україна вперто на протязі багатьох років спрямовує регуляторні механізми на підтримку так званих «стратегічних» галузей на кшталт металургії, хімічної промисловості, аргументуючи це необхідністю забезпечення

соціальних стандартів. Проте в кінцевому варіанті така політика приводить до незворотних демографічних зрушень. Катастрофічне падіння народжування, масова трудова міграція лише стискають спіраль соціальних катаклізмів, не вирішуючи базових економічних та соціальних проблем.

Також слід звернути увагу на тісний зв'язок між економічною поведінкою індивідуумів в економіці знань та розвитком економічних відносин на всіх рівнях. Особливо значущим є цей взаємозв'язок у фінансовій сфері загалом та на фінансовому ринку зокрема. Це, на наш погляд, пов'язано з таким: по-перше, зі своєрідною економічною та правовою природою фінансових інструментів та фінансових послуг; по-друге, з параметрами процесу обігу фінансових інструментів, в основі якого лежить обмін інформацією та знаннями між учасниками; по-третє, з віртуалізацією фінансових відносин та зростанням технологічних можливостей для її активного впровадження; по-четверте, зі зменшенням до мінімального за усю історію розвитку людської цивілізації рівня бар'єрів для входження індивідуума на фінансовий ринок; по-п'яте, все зазначене вище формує на рівні фінансового ринку середовище, *найбільш сприятливе для отримання додаткових доходів індивідуумами, що володіють специфічними знаннями та інформацією*. Внаслідок цього відбувається і трансформація на рівні самих учасників фінансового ринку – суб'єктна структура поступово видозмінюється, на зміну

класичним фінансовим посередникам приходять інші, діяльність яких заснована на активному запровадженні та використанні факторів знань і інформації.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз фундаментальних основ становлення економіки знань дає можливість зробити такі висновки:

1. Економіка знань є особливою формацією, пов'язаною з постіндустріалізацією, в якій ключовими рушійними силами прогресу та конкурентоспроможності стають знання, наука та інформація.

2. Знання перетворюються на особливий вид економічних ресурсів, який у синергії з іншими факторами виробництва видозмінює кількісні та якісні параметри економічних відносин.

3. Множина ключових ознак знань як виробничого фактора є нескінченною, волатильною, а виробництво та споживання знань – безперервним процесом.

4. Нерівномірний розподіл знань факторів визначає міжкраїнові деформації економічного розвитку. Тільки акцент на знаннях, науці та інноваціях дає можливість подолати «розриви» у рівнях економічного розвитку.

5. Знання, а з ними й інформація, принципово трансформують відносини на рівні фінансового господарства загалом і на фінансовому ринку зокрема. Фінансовий ринок стає середовищем, найбільш сприятливим для перетворення знань у домінуючий фактор отримання додаткової ренти з мінімальними трансакційними витратами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Machlup F. The production and distribution of knowledge in the United States. Princeton, N.J.: Princeton University press. 1962.
2. Machlup F. Knowledge and knowledge production. Series: Knowledge, Its Creation, Distribution, and Economic Significance. Vol. 1. – Princetown, N.J.: Princeton University press. 1980.
3. Іванова В. Економіка, заснована на знаннях, та економіка знань: адекватність використання категорій. Механізм регулювання економіки. 2011. №3. С. 47–54.
4. Toffler A. The Third Wave. L.: Pan Books, 1980.
5. Жарінова А. Економіка знань : зміст та роль інтелекту людини в її формуванні. Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. 2010. №28. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2010_28/Jarinova.pdf (дата звернення 20.12.2019).
6. Візиренко С.В. Генезис поняття «економіка знань». Сталій розвиток економіки. № 2. 2012. С. 44–49.
7. Федулова Л. Концептуальні засади економіки знань. Економічна теорія. 2008. № 2. С. 37–59.
8. Knowledge-based Economy (1996), OECD, Paris, 49 p.
9. Базилевич В. Інтелектуальна власність. К.: Знання, 2006. 431 с.

10. Геєць В. Характер перехідних процесів до економік знань. Економіка України. 2004. № 4. С. 4–14.

11. Кюда В., Костіна О. Знання як інноваційний ресурс економіки знань. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2013. Вип. 1(3). С. 367–374.

12. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : монографія / Антонюк Л.Л., Поручник А.М., Савчук В.С. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с.

13. Статистика. Державна служба статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення 20.12.2019 р.).

14. Data. Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (accessed 20.12.2019).

REFERENCES:

1. Machlup F. (1962) The production and distribution of knowledge in the United States. Princeton, N.J.: Princeton University press.
2. Machlup F. (1980) Knowledge and knowledge production. Series: Knowledge, Its Creation, Distribution, and Economic Significance. Vol. 1. Princetown, N.J.: Princeton University press.
3. Ivanova V. (2011) Ekonomika, zasnovana na znanniah, ta ekonomika znan: adekvatnist vykorystannia katehorii [A knowledge-based economy and a knowledge economy: the adequacy of the use of categories]. Mekhanizm rehuliuвання ekonomiky. No. 3, Pp. 47–54.
4. Toffler A. (1980) The Third Wave. L.: Pan Books.
5. Zharinova A. (2010) Ekonomika znan : zmist ta rol intelektu liudyny v yii formuvanni [Economics of knowledge: the content and role of human intelligence in its formation.]. Problemy pidvyshchennia efektyvnosti infrastruktury. Available at: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2010_28/Jarinova.pdf (accessed 20 December 2019).
6. Vizirenko S. (2012) Henezys poniattia «ekonomika znan» [Genesis of the concept of "knowledge economy"]. Stalyi rozvytok ekonomiky. No. 2, Pp. 44–49.
7. Fedulova L. (2008) Kontseptualni zasady ekonomiky znan [Conceptual principles of knowledge economy]. Ekonomichna teoriia. No 2, Pp. 37–59.
8. OECD (1996), Knowledge-based Economy, Paris.
9. Bazylevych V. (2006) Intelektualna vlasnist [Intellectual Property]. K.: Znannia, 2006, 431 p. (in Ukrainian)
10. Heiets V. (2004) Kharakter perekhidnykh protseviv do ekonomik znan [The nature of transients to knowledge economies]. Ekonomika Ukrainy. No. 4, Pp. 4–14.
11. Koiuda V., Kostina O. (2013) Znannia yak innovatsiyni resurs ekonomiky znan [Knowledge as an innovative resource of the knowledge economy]. Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti. Vol. 1(3), Pp. 367–374.
12. Antoniuk L., Poruchnyk A., Savchuk V. (2003) Innovatsii: teoriia, mekhanizm rozrobky ta komertsializatsii [Innovation: theory, mechanism of development and commercialization]. K. : KNEU. (in Ukrainian)
13. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2019), Statystyka [Statistic] Available at: www.ukrstat.gov.ua (accessed 20 December 2019).
14. Eurostat (2019) Data. Available at: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (accessed 20 December 2019).

ШАХРАЙСТВА ЕЛЕКТРОННОГО БАНКІНГУ: ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТА ЗАПОБІГАННЯ РИЗИКАМ

ELECTRONIC BANKING FRAUD: IDENTIFICATION AND RISK PREVENTION

УДК 336.71:004.771

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.48-87>

Тришак Л.С.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів
Івано-Франківський національний
технічний університет нафти і газу

Орищин Т.М.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів
Івано-Франківський національний
технічний університет нафти і газу

Tryshak Lidiia

Ivano-Frankivsk National
Technical University of Oil and Gas

Oryshchyn Tetiana

Ivano-Frankivsk National
Technical University of Oil and Gas

Стаття присвячена дослідженню основних засад ідентифікації шахрайств та оцінювання ризиків електронного банкінгу, розробленню рекомендацій щодо мінімізації ризиків електронного банкінгу та контролю за цими ризиками. Узагальнено та систематизовано наукові підходи до визначення поняття «електронний банкінг», обґрунтовано відмінність між електронним банкінгом та дистанційним банківським обслуговуванням і встановлено, що дистанційне банківське обслуговування є одним зі способів здійснення електронного банківського обслуговування. Застосування отриманих у роботі результатів дослідження забезпечує підвищення точності і якості ідентифікації та оцінювання ризиків шахрайств електронного банкінгу. Запропоновані у процесі дослідження підходи до мінімізації ризиків електронного банкінгу та напрями вдосконалення внутрішньобанківських систем управління ризиками електронного банкінгу дають змогу підвищити ефективність управління цими ризиками.

Ключові слова: електронний банкінг, ризики електронного банкінгу, форми електронного банкінгу, дистанційний банкінг, шахрайства електронного банкінгу.

Статья посвящена исследованию основных принципов идентификации мошенничества и оценки рисков электронного банкинга, разработке рекомендаций по минимизации рисков электронного банкинга и контролю за этими рисками. Обобщены и систематизированы научные подходы к определению понятия «электронный банкинг», обоснованно различие между электронным банкингом и дистанционным банковским обслуживанием и установлено, что дистанционное банковское обслуживание является одним из способов осуществления электронного банковского обслуживания. Применение полученных в работе результатов исследования обеспечивает повышение точности и качества идентификации и оценки рисков мошенничества электронного банкинга. Предложенные в процессе исследования подходы к минимизации рисков мошенничества электронного банкинга и направления совершенствования внутрибанковских систем управления рисками электронного банкинга позволяют повысить эффективность управления этими рисками.

Ключевые слова: электронный банкинг, риски электронного банкинга, формы электронного банкинга, дистанционный банкинг, мошенничество электронного банкинга.

The article presents an in-depth study of the theoretical and methodological principles of identification and assessment of risks in electronic banking; and also presents recommendations on how to minimize the risks of electronic banking and manage these risks effectively. Includes: generalized and systematized scientific approaches to the definition of the concept of "electronic banking;" identification of signs and risks of electronic banking. The study suggests defining electronic banking as an innovative way of banking services that allows providing traditional services, as well as information services, through various types of electronic banking, each of which can be modified and improved under the development of information technologies. The work defines the primary distinction between electronic and remote banking and confirms that remote banking can serve as a type of maintaining electronic banking. The basic types of electronic banking fraud are considered. Proved that the primary sources of electronic banking fraud risks are transactions related to bank cards as they contain vital information (CVV-code, expiration date, and card number) with which bank customer's financial resources can be the bank's financial resources can be stolen. E-banking services are characterized by specific features that predetermine expansion of banking risk sources. These features include 1) remoteness of a client from the banking institution; 2) in the process of carrying out banking operations, it is a client, not a qualified employee of a bank, who acts as a teller (client-teller); 3) the level of service quality depends on the e-banking services operation entirely. It has been proven that similar risks are inherent in various types of electronic banking. The application of the results obtained during the research can increase the accuracy and quality of identification and assessment of the possible risks of electronic banking. Furthermore, approaches to minimizing the risks of electronic banking and ways of improving the intrabank systems of electronic banking risk management, which were proposed and developed in the research process, allow increasing the effectiveness of managing the risks.

Key words: electronic banking, electronic banking risks, forms of electronic banking, remote banking, electronic banking fraud.

Постановка проблеми. Функціонування банківських установ на сучасному етапі розвитку економіки спонукає їх до використання інноваційних технологій банківського обслуговування, які дають можливість зайняти провідні конкурентні позиції на ринку. Упровадження різних форм електронного банкінгу підвищило ефективність обслуговування клієнтів та зробило його економічно вигідним, проте такі види діяльності банків стали особливо вразливими до шахрайських дій злочинців. В електронному банківському обслуговуванні клієнтів все частіше застосовуються такі види злочинів, як шахрайство із платіжними картками, розповсюдження комп'ютерних вірусів, незаконне зняття коштів із банківських рахунків, викрадення конфіденційної інформації тощо. За таких умов дослідження видів основних шахрайств елек-

тронного банкінгу та методів мінімізації ризиків, пов'язаних із таким видом банківського обслуговування клієнтів, набувають важливого значення та актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади сутності та форм електронного банкінгу, видів шахрайств, а також методи управління ризиками електронної форми обслуговування клієнтів банків досліджували такі вчені, як О. Вовчак, Б. Кінг, М. Зубко, І. Домінова, Г. Шпаргало, Л. Капінус, І. Пасічник, Г. Карчева, В. Бутузов та інші.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення основних теоретичних засад ідентифікації шахрайств електронного банкінгу та розроблення рекомендацій щодо запобігання банківськими установами ризиків, пов'язаних із таким видом обслуговування клієнтів.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Електронний банкінг набуває неймовірної популярності, тому дослідження специфіки цієї форми банківського обслуговування клієнтів має особливе значення. За електронної форми обслуговування клієнтів небезпекою номер один є шахрайства та кіберзлочини, а тому для банківських установ, які використовують інформаційні технології у процесі банківського обслуговування клієнтів, одним із пріоритетних завдань є ідентифікація та оцінювання загроз шахрайства електронного банкінгу.

Дослідження визначень сутності електронного банкінгу у науковій літературі за змістом не збігаються. Так, вітчизняні науковці О. Вовчак та Г. Шпаргало розглядають електронний банкінг як діяльність банку з надання комплексу послуг клієнтам за допомогою комп'ютерних технологій. На їхню думку, під електронними банківськими послугами слід розуміти дії банку, спрямовані на вдосконалення та реалізацію звичних банківських операцій шляхом використання інформаційних систем [1].

І. Пасічник та К. Базадзе ототожнюють електронний банкінг та електронну банківську діяльність як синонімічні поняття і визначають його як «процес здійснення банківських операцій та надання банківських послуг із використанням автоматизованих систем, у тому числі електронних каналів зв'язку» [2].

Поняття електронного банкінгу досліджують Л. Капінус і Н. Скригун, інтерпретуючи його як послугу банку, що передбачає дистанційне керування рухом фінансових коштів на картковому рахунку за допомогою електронних мереж і обладнання [3]. А. Новицький наводить подібне визначення електронного банкінгу, проте наголошує, що електронне банківське обслуговування є спеціальним інструментом для надання банківських послуг на відстані за допомогою телекомунікаційних та новітніх інформаційних технологій [4, с. 209].

Часто в науковій економічній літературі використовується таке визначення електронного банкінгу, як «забезпечення можливостей для клієнтів банків отримувати віддалений доступ до своїх банківських рахунків через інформаційно-телекомунікаційні системи та, як мінімум, здійснювати перекази фінансових коштів між ними» [5, с. 121].

Чіткого визначення економічного змісту електронного банкінгу також немає серед зарубіжних науковців. Більшість зарубіжних учених описують електронний банкінг як електронний зв'язок (через комп'ютер або мобільний телефон) між банком і клієнтом для підготовки, управління та контролю за проведенням фінансових операцій і послуг [6]. Часто поняття електронного банкінгу вживають як узагальнене визначення для дослідження особливостей дистанційного електронного обслуговування клієнтів банку.

Слід зазначити, що у вітчизняному банківському законодавстві, в тому числі у Законі України «Про банки та банківську діяльність», не наведено визначення «електронне банківське обслуговування» або «електронний банкінг». Першим кроком до законодавчого регулювання електронного банкінгу стало прийняття Закону України «Про електронний цифровий підпис», Закону України «Про електронні документи та електронний документообіг», а також лист Департаменту платіжних систем Національного банку України «Про надання інформації про використання Інтернет-технологій клієнтами банків при здійсненні розрахунків», у якому згадується про одну із форм електронного банкінгу – Інтернет-банкінг.

Визначення електронного банкінгу наводить Базельський комітет із банківського нагляду: «електронний банкінг – це надання роздрібних і незначних за обсягом банківських продуктів та послуг через електронні банківські канали, а також значних за обсягом електронних платежів та інших оптових банківських послуг електронним шляхом» [7].

Наведені визначення дають підстави зробити висновок, що немає єдиного підходу до розуміння електронного банкінгу серед науковців та практиків банківської справи. За сутнісним змістом більшість науковців вважають, що під електронним банкінгом варто розуміти вид дистанційного банківського обслуговування, через який здійснюється процес надання банківських послуг лише за допомогою використання Інтернету та мобільного зв'язку. Проте вважаємо, що «електронний банкінг» і «дистанційне банківське обслуговування» не є синонімічними поняттями.

Так, електронне банківське обслуговування клієнтів не завжди здійснюється дистанційно, адже обслуговування через термінали самообслуговування та банкомати зазвичай відбувається у відділеннях банківських установ, а дистанційне банківське обслуговування відбувається лише тоді, коли клієнт не обслуговується у відділенні. Отже, поняття «електронний банкінг» є ширшим за поняття «дистанційне банківське обслуговування». Спільним між електронним банкінгом і дистанційним обслуговуванням є те, що клієнт сам виступає операціоністом під час використання цих способів банківського обслуговування.

З огляду на наведені вище визначення електронного банкінгу та специфічні характерні ознаки цього способу обслуговування клієнтів вважаємо, що під поняттям «електронний банкінг» слід розуміти спосіб банківського обслуговування, за допомогою якого надаються традиційні та інформаційні послуги банківського обслуговування через різні автоматизовані форми інформаційних технологій.

В умовах функціонування та розвитку форм електронного банкінгу збільшується загроза кіберзлочинності та шахрайств. Багато вітчизняних та

зарубіжних науковців приділяють увагу дослідженню питання безпеки банківської діяльності та протидії шахрайствам електронного банкінгу. Так, вітчизняні науковці М.І. Зубок та С.М. Яременко доводять, що безпека банківської діяльності – це стан стійкої життєдіяльності, за якого забезпечується реалізація мети банку та основних його інтересів, захист від внутрішніх та зовнішніх дестабілізуючих факторів незалежно від умов функціонування. Вважається, що найсуттєвішою загрозою як зовнішнього, так і внутрішнього походження для безпеки банку є ризик шахрайства, відзначаючи, що предметом шахрайських посягань насамперед є гроші (75%), товарно-матеріальні цінності (20%), а 5% шахрайств припадає на викрадення інтелектуальної розробки банку [8].

В.М. Бутузов та В.Д. Гавловський зазначають, що предметом злочину у сфері використання платіжних карток є: 1) інформація, що дає змогу ініціювати переказ коштів; 2) кошти на картковому рахунку держателя платіжної картки; 3) майно та послуги торговельних та сервісних підприємств, що здійснюють карткові розрахунки [9].

На інформаційній безпеці в умовах електронного банкінгу наголошує й зарубіжний дослідник Бретт Кінг, відзначаючи, що шахрайство з персональними даними клієнтів є однією з головних проблем обслуговування клієнтів через електронні канали [10].

Базельський комітет із питань банківського нагляду теж наголошує на необхідності ідентифікації шахрайства електронного банкінгу та мінімізації ризику цієї форми банківського обслуговування клієнтів. Так, у Базелі III вказано, що ризик шахрайства є складником операційного ризику електронного банкінгу, та зазначено, що внутрішнє і зовнішнє шахрайство у банку описується як події, що пов'язані з операційним ризиком банку [11]. Тобто у цьому разі шахрайство є не окремим підвидом ризику, а загрозою – потенційними чи реальними діями певних суб'єктів, що здатні завдати конкретному банку матеріальної або моральної шкоди [8]. Особливістю загроз є те, що вони є конкретними і призводять до фінансових втрат банків та їхніх клієнтів.

Узагальнюючи зазначене, можна визначити такі основні об'єкти шахрайства електронного банкінгу, як: 1) конфіденційна інформація про клієнтів банку (пін-коди, CVV-код); 2) логіни та паролі доступу до форм електронного банкінгу (Інтернет-банкінг та мобільний банкінг); 3) фінансові ресурси банку та клієнтів банку, доступ до яких можливий за умов викрадення вищевказаних об'єктів шахрайства [12, с. 93].

Отже, можемо констатувати, що не досить уваги приділяється процесу ідентифікації та оцінювання ризику шахрайства електронного банкінгу, що ускладнює подальший процес дослід-

ження. Ідентифікація шахрайства електронного банкінгу пов'язана з виявленням джерел, які провокують появу ризику, притаманного цьому виду банківської діяльності.

Нині найбільшими ризиками шахрайств електронного банкінгу є: 1) шахрайства з платіжними картками; 2) шахрайства через мобільний телефон та Інтернет.

З метою ідентифікації джерел прояву ризиків шахрайств, притаманних кожній із наведених форм функціонування електронного банкінгу, проаналізуємо їх види.

Так, шахрайства з платіжними картками, з мобільним телефоном та Інтернетом переважно здійснюються за допомогою таких методів, як соціальна інженерія (до яких належить фішинг, вішинг), фармінг, трешінг, основною метою яких є отримання конфіденційної інформації, що вказана на платіжній картці. Шахрайства з платіжними картками є найпоширенішим видом шахрайства в Україні.

Для розуміння сутності шахрайства електронного банкінгу та специфіки ризиків, якими він характеризується, розглянемо детальніше кожен із його видів, що дасть змогу надалі вчасно їх ідентифікувати та розробити методи запобігання цим ризикам.

Соціальна інженерія – це метод управління діями і поведінкою людини з метою отримання від неї певної інформації або здійснення певних дій. Так, М.І. Зубок підкреслює необхідність якісного підбору персоналу для уникнення кадрового ризику, одним із проявів якого є шахрайство або розкриття конфіденційної інформації працівником банку [8, с. 374].

Найбільш популярними видами шахрайства з платіжними картками з використанням методів соціальної інженерії є фішинг та вішинг, які спрямовані на неуважних або довірливих користувачів банківськими платіжними картками.

Фішинг (від fishing – рибальство) – спосіб отримання персональної інформації (номерів карт, паролів, банківських рахунків) шляхом розсилки електронних листів від імені банку чи відомих компаній, які містять посилання на підроблені сайти, що емітують роботу справжніх. У подальшому зазначена інформація використовується для ініціювання з-за кордону неналежних грошових переказів та поштових відправлень [12, с. 94]. Техніка фішингу була описана ще в 1987 році, проте термін phishing почали використовувати у 1996 році у США у зв'язку з активним розвитком цього виду шахрайства.

Наступним видом шахрайства є вішинг (від англ. voice – «голос» – телефонне шахрайство, пов'язане з видурюванням конфіденційної інформації щодо реквізитів банківських карток та їх паролів і схиланням до переказу коштів на картку злодіїв (шахрай телефонує потенційній жертві шахрайства та представляється працівником правоохоронних органів або служби безпеки банку

(у 94% випадків) та змушує власника платіжної картки назвати її реквізити) [12, с. 94].

Наступний різновид шахрайства з платіжними картками – це фармінг. Змістом цього виду шахрайства є те, що фармінг-технології дають змогу змінити IP-адрес сайту, і під час входу на веб-сторінку легітимної організації проводиться перенаправлення на підроблену, яка створена для збору конфіденційної інформації [12, с. 94].

Слід зазначити, що під впливом психологічних методів чи неухважності людина стає жертвою шахраїв, якщо йдеться про фішинг та вішинг, тоді як під час фармінгу шахрай не контактує з жертвою, а тому захистом від фармінгу може бути встановлення на персональний комп'ютер ліцензійного антивірусу.

Наступна підгрупа шахрайств електронного банкінгу – це шахрайства з мобільним телефоном та Інтернетом. У цю групу віднесено всі види шахрайства, для реалізації яких використовується мобільний телефон та мережа Інтернет. Так, різновидом шахрайства за допомогою телефону та Інтернету є смішинг, коли шахраї надсилають жертві SMS-повідомлення для переходу на фішинговий сайт або для відправлення у відповідь на SMS-повідомлення реквізитів платіжної картки [12, с. 95].

Всі описані види шахрайства електронного банкінгу націлені на доступ до фінансових ресурсів клієнтів через отримання конфіденційної інформації щодо їхніх карткових реквізитів та негативно впливають як на фінансовий стан клієнтів банку, так і на репутацію банківської установи.

Зниження довіри громадян до вітчизняної банківської системи загалом та надійності банківських установ зокрема, а також до захисту їхніх персональних даних є наслідком значної кількості шахрайства через системи електронного банкінгу. При цьому така недовіра населення до банківських установ знижує можливість банків спрямовувати вільні кошти громадян у вигляді інвестиційних ресурсів на розвиток економіки України.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи викладене, слід зазначити, що обслуговування банками клієнтів із використанням різних форм електронного банкінгу пов'язане з різними видами шахрайства, а тому з боку банківських установ потребує управління ризиками, які притаманні такому виду банківського бізнесу.

З метою запобігання ризикам шахрайств, що виникають під час електронного обслуговування клієнтів, банківські установи повинні будувати чітку систему їх ідентифікації та мінімізації. До основних методів мінімізації ризиків шахрайства електронного банкінгу можна віднести:

1) підвищення фінансової грамотності клієнтів через їхню обізнаність щодо видів шахрайств електронного банкінгу з метою скорочення їхніх фінансових втрат від шахрайства. Цього можна досягти такими способами, як:

– надання банківським працівником у вигляді флаєра чи брошури повної інформації щодо видів шахрайств із платіжними картками під час отримання клієнтом банківської картки;

– надсилання на електронну пошту клієнтів листів про нові форми шахрайств електронного банкінгу;

– поширення банками інформації про види шахрайства електронного банкінгу через засоби масової інформації та соціальні мережі;

– інформування банками своїх клієнтів щодо порядку дій у разі втрати або викрадення карти з метою вчасного блокування їхніх рахунків.

2) модернізація та захист власних програмних комплексів банків відповідно до сучасних вимог безпеки, а також проведення постійного моніторингу ринку електронного банківського обслуговування з метою виявлення нових видів шахрайства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вовчак О.Д., Шпаргало Т.Я. Андрейків Г.Є. Платіжні системи. Київ : Знання, 2008. 341 с.
2. Пасічник І.В., Базадзе К.М. Підвищення конкурентоспроможності банківських установ на основі використання електронних технологій. *Фінансово-кредитна діяльність : проблеми теорії та практики*. 2011. № 1(10). С. 217–223.
3. Капінус Л.В., Скригун Н.П. Development of electronic banking technologies in Ukraine. *Економічний часопис-XXI*. 2014. № 3-4(1). С. 55–58.
4. Новицький А.М. Правове регулювання інституціоналізації інформаційного суспільства в Україні. Ірпінь : НУ ДПС України, 2011. 444 с.
5. Карчева Г.Т. Теоретичні та практичні аспекти управління ризиками електронного банкінгу. *Науковий вісник Полісся*. 2015. № 2(2). С. 121–126.
6. Shraddha Nigudge, Mohsin Khan A. Pathan E-banking : Services, Importance in Business, Advantages, Challenges and Adoption in India. *Asian Journal of Management Sciences*. 2014. № 02(03 (Special Issue)). p. 190–192.
7. Risk Management for Electronic Banking and Electronic Money Activities. Basel : Basel Committee on Banking Supervision, Mart 1998.
8. Зубок М.І., Яременко С.М. Безпека банківської діяльності : підручник. Київ : КНЕУ, 2012. 473 с.
9. Правові та організаційні засади протидії злочинам у сфері платіжних карток : науково-практичний посібник / В.М. Бутузов та ін. ; за ред. І.В. Бондаренка. Київ, 2009. 182 с.
10. Кинг Б. Банк 3.0 : Почему сегодня банк – это не то, куда вы ходите, а то, что вы делаете / пер. с англ. М. Мацковской. Москва : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2014. 520 с.
11. Basel III : A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems. Basel : Basel Committee on Banking Supervision, June 2011.
12. Домінова І.В. Ризик шахрайства в умовах функціонування електронного банкінгу. *Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор»*. 2017. № 4-2 С. 92–98.

REFERENCES:

1. Vovchak O.D. (2008) *Platizhni systemy* [Payment systems]. Kyiv : Znannia. (in Ukrainian)
2. Pasichnyk I.V., Bazadze K.M. (2011) Pidvyshhennja konkurentospromozhnosti bankivskykh ustanov na osnovi vykorystannja elektronnykh tekhnologhij. [Enhancing the competitiveness of banking institutions through the use of electronic technologies]. *Finansovo-kredytna dijalnistj : problemy teorii ta praktyky*, no. 1(10). pp. 217–223.
3. Kapinus L.V., Skryghun N.P. (2014) Development of electronic banking technologies in Ukraine. *Ekonomichnyj chasopys – XXI*, no. 3-4(1), pp. 55–58.
4. Novycykj A.M. (2011) *Pravove rehuljuvannja instytucionalizaciji informacijnogho suspilstva v Ukrajinі* [Legal regulation of the institutionalization of the information society in Ukraine]. Irpinj : NU DPS Ukrajinj (in Ukrainian)
5. Karcheva Gh.T. (2015) Teoretychni ta praktychni aspekty upravlinnja ryzykamy elektronnogho bankingu [Teoretical and practical aspects of e-banking risk management]. *Naukovyj visnyk Polissj*, no. 2(2), pp. 121–126.
6. Shraddha Nigudge, Mohsin Khan A. Pathan E-banking : Services, Importance in Business, Advantages, Challenges and Adoption in India. *Asian Journal of Management Sciences*. 2014. № 02(03 (Special Issue)). p. 190–192.
7. Risk Management for Electronic Banking and Electronic Money Activities. Basel : Basel Committee on Banking Supervision, Mart 1998.
8. Zubok M.I., Jaremenko S.M. (2012) *Bezpeka bankivskojij dijalnosti : pidruchnyk* [Security of banking activities : a textbook]. Kyjiv : KNEU. (in Ukrainian)
9. Butuzov V.M., Ghavlovsykj V.D., Titunina K.V., Shelomencev V.P. (2009) *Pravovi ta orghanizacijni zasady protydiji zlochynam u sferi platizhnykh kartok : naukovopraktychnyj posibnyk* [Legal and organizational basis for counteraction to payment card crimes : scientific and practical manual]. Kyjiv. (in Ukrainian)
10. King B. (2014) *Bank 3.0 : Pochemu segodnya bank – eto ne to, kuda vy khodite, a to, chto vy delaete* [Bank 3.0: Why banking is no longer somewhere you go but something you do]. Moskva : ZAO «Olimp-Biznes» (in Russian)
11. Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems. Basel : Basel Committee on Banking Supervision, June 2011.
12. Dominova I.V. (2017) Ryzyk shakhrajstva v umovakh funkcionuvannja elektronnogho bankingu [The risk of fraud in the functioning of electroning of electronic banking]. *Naukovovyrobnychyj zhurnal «Biznesnavighator»*, no. 4-2, pp. 92–98.

РОЗДІЛ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

ВПЛИВ ПРОЦЕСІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК
БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІINFLUENCE OF PROCESSES OF GLOBALIZATION
IS ON DEVELOPMENT OF RECORD-KEEPING IN UKRAINE

УДК 657(477)

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.48-88>

Бессонова Г.П.

доцент,

доцент кафедри обліку та аудиту

ДВНЗ «Приазовський державний
технічний університет»

Bessonova Galina

Priazovsky State Technical University

У статті розглянута глобалізація як об'єктивний процес, що протікає й зачіпає практично всі сфери людської діяльності. Бухгалтерський облік розвивається під впливом соціальних, економічних та інформаційних процесів, що відбуваються, тому вимагає уточнення поняття «об'єкти бухгалтерського обліку» для організації управління окремим підприємством та економікою країни загалом. Процес глобалізації характеризується впровадженням нових технологій, що є одним з чинників ринкової конкуренції та ефективності підвищення виробництва та якості виробництва продукції. Глобалізація економічних стосунків вимагає уніфікації норм і правил бухгалтерського обліку та його стандартизації, підвищує вимоги до нормативно-правової бази, регулює діяльність компаній і банків, підвищує вимоги до професіоналізму спеціалістів з бухгалтерського обліку. У статті проведено аналіз проблем застосування в Україні міжнародних стандартів фінансової звітності.

Ключові слова: бухгалтерська звітність, міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ), глобалізаційні процеси, аналіз господарської діяльності, гармонізація стандартів.

В статье рассмотрена глобализация как объективный процесс, который протекает

и затрагивает практически все сферы человеческой деятельности. Бухгалтерский учет развивается под влиянием происходящих социальных, экономических и информационных процессов, поэтому требует уточнения понятие «объекты бухгалтерского учета» для организации управления отдельным предприятием и экономикой страны в целом. Процесс глобализации характеризуется внедрением новых технологий, что является одним из факторов рыночной конкуренции и эффективности повышения производства и качества производства продукции. Глобализация экономических отношений требует унификации норм и правил бухгалтерского учета и его стандартизации, повышает требования к нормативно-правовой базе, регулирует деятельность компаний и банков, повышает требования к профессионализму специалистов по бухгалтерскому учету. В статье проведен анализ проблем применения в Украине международных стандартов финансовой отчетности.

Ключевые слова: бухгалтерская отчетность, международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), глобализационные процессы, анализ хозяйственной деятельности, гармонизация стандартов.

The article considers globalization as an objective process that takes place and affects practically all areas of human activity. A record-keeping develops under along with social, economic, technical and informative processes that take place. Therefore the objects of record-keeping require clarification of the concept for organization of separate enterprise management and on the whole by the economy of the country. The process of globalization is characterized by introduction of new technologies that are one of the factors of market competition leading to the efficiency of production increase and to the improvement of production quality of goods. Globalization of economic relations requires the unitization of norms and rules of record-keeping and its standardization, promotes requirements to the normatively-legal base, and regulates activity of companies and banks. The development of world economic relations in the framework of globalization has become one of the objective conditions for significant changes both in the Ukrainian accounting and reporting system and in the accounting systems of almost all countries. The mapping of modern international processes in national accounting systems presents complex unsolved problems. Globalization is not just an acceleration of the pace of internationalization, but a qualitatively new stage in world development. The article analyzes the problems of application of international financial reporting standards in Ukraine. Processes of harmonization of the systems of record-keeping that are expressed in introduction of IFRS examined in the context of involving Ukraine in capital markets. Development of record-keeping and accounting is needed also in regional integration of registration process, taking into account pre-conditions: political, national, historical traditions, lack of language barriers, traditional economic connections. By the 70ies of XX century most world countries had already had national standards of record-keeping, and the next step was the work on their unitization. In the decision of problems of record-keeping unitization two approaches were used: harmonization and standardization, i.e. mutual concordance, taking into the system, co-ordination, providing of mutual accordance.

Key words: financial statements, International Financial Reporting Standards (IFRS), globalization processes, business analysis, harmonization of standards.

Постановка проблеми. Виникнення глобалізованих фінансових ринків привело до того, що національні моделі системи бухгалтерського обліку та звітності стали розглядатися як такі, що не завжди забезпечують відображення світогосподарських явищ. Як зазначають Б. Нідлз, Х. Андерсон, Д. Колдуелл, «деякі проблеми виникають тому, що бухгалтерський облік розвивався в різних країнах різними шляхами. Все це ускладнює діяльність компаній за кордоном» [1, с. 407].

Важливим завданням в практиці бухгалтерського обліку на підприємствах України в умовах глобалізації є адаптація законодавства України до норм законодавства ЄС, що було затверджено Законом України від 18 березня 2004 р. № 1629-IV [2, с. 179].

Глобалізаційні процеси торкнулися також освітньої діяльності, здійснюється уніфікація організації навчального процесу в галузі економічної освіти, зокрема бухгалтерській. У 2005 р.

Україна приєдналась до Болонського процесу та доцільно проводить роботу щодо реформування системи вищої освіти на загальноприйнятих європейських принципах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням розвитку в сучасному світі глобальної економіки присвячено праці вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як Ю.М. Осипов, Р.І. Хасбулатов, Н.А. Косолапов, В.А. Медведев, І.П. Фаминський, В.М. Коллонтай, В. Толстих, Дж. Маклін, С.В. Голов.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження впливу глобалізації на розвиток системи обліку в Україні. Система бухгалтерського обліку та звітності має суб'єктивний характер, а їх стандарти відображають суб'єктивні економічні інтереси тих чи інших груп користувачів, тому важливим завданням науки про бухгалтерський облік є аналіз МСФЗ та проблеми їх застосування в українській практиці.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Щоби будь-яка країна розвивалася динамічно, необхідний розвиток системи бухгалтерського обліку. Інтеграція у світову систему та вступ України у ВТО були неможливі без сучасних систем обліку, тому в Україні відбувся перехід бухгалтерського обліку на МСБО (міжнародні стандарти бухгалтерського обліку), а також складання фінансової звітності за ними, яка забезпечила відкритість діяльності організацій усіх форм власності.

В останні роки XX століття у розвитку людського суспільства та його діяльності з'явилися принципово нові господарські явища. У світовій економіці утворилася тенденція глобалізації, що веде до високого ступеня інтернаціоналізації діяльності, інтеграції суспільного виробництва. В перекладі з латини глобалізація («globusterrae») – це земна куля, з англійської («globe») – також земна куля, з французької («global») – загальний. У сучасній мові використовуються такі терміни, як «глобалізм», «глобальне мислення», «глобальні проблеми», «глобальні моделі», «глобалістика», «глобальна безпека». Термін «глобалізація» вперше був використаний у 1983 р. Т. Левіттом у статті, опублікованій в журналі «Harvard Business Review», де він вживався для характеристики феномена злиття ринків продуктів, вироблених транснаціональними корпораціями [1]. Потім це поняття використовували представники Гарвардської школи бізнесу [1].

З 1990 р. це слово стало вживатися повсюдно. За оцінками Світового Банку вже у 1995 р. більше 90% населення світової кулі було залучено до процесів глобалізації.

На думку професора І.П. Фламінського, глобалізація – це «зростання взаємозалежності економіки, для якого у вітчизняній літературі використовувались терміни «інтернаціоналізація економіки»,

«інтернаціоналізація господарського життя». В останні два десятиріччя процеси інтернаціоналізації інтенсифікувалися і вийшли на якісно новий рівень – глобалізацію».

Глобалізація як етап у розвитку світової економіки приводить до таких змін:

- подальший розвиток відносин власності в напрямі транснаціоналізації великого корпоративного капіталу;
- зростання у світовій економіці ролі міжнародних злиттів і поглинань;
- переростання національної економіки в транснаціональну;
- поява якісно нового характеру співвідношення конкурентних і планових появ у комерційній діяльності;
- існування національної вартості товару разом з інтернаціональною вартістю;
- становлення регіональних угруповань як інтернаціональних суб'єктів міжнародних економічних відносин.

Глобалізація – це об'єктивний процес, який зачіпає всі сфери людської діяльності. Розвиток світогосподарських відносин в рамках глобалізації став однією з об'єктивних умов істотних змін як в українській системі бухгалтерського обліку і звітності, так і в облікових системах всіх країн.

За оцінками фахівців глобалізація економіки супроводжується переміщенням права регулювання глобальних потоків фізичного та фінансового капіталу з національного рівня на міжнародний. Змінюються суб'єкти й умови регулюючого впливу на процеси економічного відтворення й системи їх бухгалтерського обліку [4].

Створення глобальної фінансової інформаційної системи приводить до зміни вимог, які висуваються до бухгалтерського обліку.

Становлення та розвиток ринкових відносин в Україні сприяли ширшому використанню бухгалтерської інформації в управлінні підприємствами задля підвищення ефективності їх діяльності. Це пов'язано з розширенням кола суб'єктів, що приймають інвестиційні та інші господарські рішення й спираються на дані бухгалтерського обліку.

Зростання ролі інтеграції економіки до світового економічного простору потребує однотипності та прозорості принципів формування й розрахунку прибутку, бази оподаткування, інвестування та капіталізації активів, методика та організація яких у різних країнах різна, тому проблема уніфікації бухгалтерського обліку та фінансової звітності досить актуальна в Україні.

У світовій обліковій практиці виникла проблема гармонізації облікових методик [1], вирішення якої було знайдено спочатку у формуванні Міжнародних дослідницьких груп бухгалтерів (1996 р.), куди увійшли спеціалісти Американського інституту присяжних бухгалтерів, подібних інститутів Канади,

Англиї, Уельсу, Шотландії, Ірландії, а потім у створенні Міжнародного комітету по бухгалтерським стандартам фінансової звітності (МСФЗ) (1973 р.) і Міжнародної федерації бухгалтерів (1977 р.) [1]. Мета комітету з МСФЗ полягає «в досягненні уніфікації принципів бухгалтерського обліку, які використовуються компаніями та іншими організаціями для фінансової звітності в усьому світі» [1]. Склалася глобальна система бухгалтерського обліку на базі МСФЗ, що є великим кроком економічного співтовариства. За допомогою МСФЗ можна отримати дані про діяльність компаній, зрозумілі будь-якому користувачу незалежно від його національності й місця знаходження.

Процес глобалізації має також негативні результати, до яких належать:

- збільшення нерівномірності соціально-економічного розвитку різних країн та зростання матеріального благополуччя різних соціальних шарів населення;
- різке загострення конкурентної боротьби у світі за ринки збуту, джерела сировини, висококваліфіковані кадри;
- забруднення довкілля та вичерпаність природних ресурсів.

Стратегія реформування бухгалтерського обліку передбачає застосування МСФЗ. Практика свідчить про те, що використання МСФЗ забезпечує зменшення ризику для кредиторів та інвесторів, зниження витрат кожної країни на розроблення власних стандартів, поглиблення міжнародної кооперації у сфері бухгалтерського обліку, однозначне розуміння фінансової звітності та зростання довіри до її показників.

МСФЗ – це документи, які визначають загальний підхід до складання фінансової звітності, а також пропонують варіанти обліку окремих засобів або операцій підприємств. Поява МСФЗ є важливою подією, оскільки господарючі суб'єкти, які бажають зареєструвати пакет акцій на фондовій біржі в будь-якій країні, повинні дотримуватися вимог відповідного органу з цінних паперів в цій країні.

Складність і кількість трансформаційних процедур залежать від ступеня розбіжностей вхідних і кінцевих параметрів. Щодо фінансової звітності йдеться про ступінь невідповідності П(с)БО і МСФЗ. Оскільки методи оцінювання статей звітності, сформульовані у П(с)БО, загалом узгоджені з МСФЗ, трансформація може бути здійснена на основі фінансових звітів, складених відповідно до вимог П(с)БО.

Суттєвою проблемою трансформації фінансових звітів є невідповідність (за назвою, кількістю, переліком, систематизацією, застосуванням, деталізацією) стандартів, які регулюють питання їх складання.

Найсуттєвішою проблемою є проблема відсутності тотожності МСФЗ і П(с)БО, які регулюють

як різні аспекти визнання, оцінювання й відображення в обліку його об'єктів, так і подання й розкриття інформації у фінансовій звітності. Під час вибору того чи іншого підходу основним критерієм слугує користь інформації для прийняття управлінських рішень, а також визначається, на кого розрахована звітність, які є потреби в інформації та якісні характеристики фінансової звітності. Це зумовлює об'єктивність постійного процесу розроблення нових та перегляду наявних стандартів, що разом з уніфікацією та гармонізацією сприяє зближенню різних облікових систем.

Сучасний стан бухгалтерського обліку в Україні можна охарактеризувати як сукупність:

- адміністративних та ринкових концепцій;
- національних і міжнародних стандартів;
- юридичної та економічної моделей.

Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) останніми роками отримали визнання в усьому світі як єдина система подання інформації про фінансово-господарську діяльність підприємства. Українські компанії також переходять на міжнародні стандарти фінансової звітності. У світовій практиці довірою інвесторів користується звітність, складена відповідно до МСФЗ, оскільки вона об'єктивно й достовірно відображає інформацію про фінансове становище підприємства та результати його діяльності.

Першим етапом впровадження міжнародних стандартів в Україні можна позначити прийняття Урядом Програми реформування бухгалтерського обліку відповідно до МСФЗ. Як додаток до неї був затверджений План заходів по реалізації Програми реформування бухгалтерського обліку відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності. Основні заходи Програми були реалізовані у 2000 р., а одним з основних результатів став перехід на новий План рахунків бухгалтерського обліку. Перший етап реформування закінчився такими серйозними змінами:

- 1) в українські стандарти були запозичені з міжнародних стандартів принципово нові поняття, такі як «пов'язані сторони», «ділова репутація», «сегментна інформація», «умовні зобов'язання»;
- 2) був створений інститут професійних бухгалтерів України, що є профоб'єднанням, позитивну роль якого в перетворенні обліку переоцінити складно;
- 3) більшість компаній, банків, бюджетних організацій перейшла на МСФЗ;
- 4) дисципліна «Облік і фінансова звітність за МСФЗ» включена в програми українських ВНЗ.

Другим ключовим етапом можна назвати прийняття Концепції розвитку бухгалтерського обліку та звітності в Україні на середньострокову перспективу, яка була розроблена за рішенням Уряду України.

Досі на основі МСФЗ розроблені й діють Положення по бухгалтерському обліку, отже, можна

вважати, що нормативна база стосовно вимог МСФЗ сформована. Можна відзначити, що за останні 10 років в системі господарського обліку в Україні відбулися великі зміни й багато зроблено на шляху наближення до міжнародних стандартів. Проте застосування МСФЗ є не метою реформування бухгалтерського обліку, а, скоріше, інструментом забезпечення потреб користувачів у якісній інформації, яка дає правдиву картину фінансового стану й результатів діяльності підприємств. Впровадження в Україні МСФЗ дає змогу отримати сприятливе економічне середовище для інвесторів, керівників компаній.

Водночас існують проблеми, які не вдалося поки що вирішити, а саме:

- недостатньо значною є роль бухгалтерського обліку в управлінні підприємством;
- вітчизняний облік ще не досяг рівня інших країн;
- недостатньо застосовується аналіз господарської діяльності у практичній роботі бухгалтерів;
- підготовка українських бухгалтерів не завжди відповідає сучасним вимогам практики.

Висновки з проведеного дослідження. Процеси глобалізації суттєво впливають на поширення міжнародних стандартів фінансової звітності, здійснюють пряме втручання у трансформацію національних облікових систем, стають причиною їх змін.

У світі сформувалася глобальна система бухгалтерського обліку на підставі МСФЗ. Саме МСФЗ дають змогу поліпшити розвиток ринків капіталу, забезпечити фінансову прозорість, порівнянність інформації, її зрозумілість.

Прийняття МСФЗ за основу національної системи обліку є важливим кроком для будь-якої держави незалежно від рівня її економічного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета / пер. с англ.; под ред. Я.В. Соколова. Москва : Финансы и статистика, 1997. 576 с.
2. Голов С.В. Міжнародні стандарти фінансової звітності: вдосконалення та застосування. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2007. № 11. С. 43–58.
3. Международные стандарты бухгалтерского учета и финансовой отчетности: опыт и перспективы внедрения в странах с переходной экономикой : международная научно-практическая конференция. Днепропетровск : ИМА, Пресс, 2007. 204 с.

4. Кирейцев Г.Г. Глобализация экономики и унификация методологии бухгалтерского обліку.

5. Ключко В.В. Глобалізація та її вплив на країни з перехідною економікою. *Економіка України*. 2001. № 10.

6. Яковец Ю.В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Экономика, 2003. 411 с.

7. Про затвердження Програми реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів : Постанова Кабінету Міністрів України від 28 жовтня 1998 р. № 1706.

8. Стратегія застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 жовтня 2007 р. № 911-р.

REFERENCES:

1. Nidlz B. (1997) Principy buhgalterskogo ucheta. Perevod s ang. [Accounting Principles. Translation from English]. B. Nidlz, H. Anderson, D. Kolduell / pod red. Ya.V. Sokolova. Moskva : Finansy i statistika. (in Russian)
2. Golov S.V. (2007) Mizhнародni standarti finansovoyi zvitnosti: vdoskonalennya ta zastosuvannya. Buhgalterskij oblik i audit [International Standards of Financial Stage: improvement and application. Accounting and audit]. (in Ukrainian)
3. Mezhdunarodnye standarty buhgalterskogo ucheta i finansovoy otchetnosti: opyt i perspektivy vnedreniya v stranah s perehodnoy ekonomikoj. Mezhdunarodnaya nauchno-prakticheskaya konferenciya (2007). [International Accounting Standards and Financial Reporting: Experience and Prospects for Implementation in Countries in Transition. International Scientific and Practical Conference]. Dnepropetrovsk : IMA, Press. (in Russian)
4. Kyreitsev H. H. Hlobalizatsiia ekonomiky i unifikatsiia metodolohii bukhgalterskoho obliku [Globalization of economy and unification of accounting methodology]. (in Ukrainian)
5. Klochko V.V. Globalization and her influence on countries with a transitional economy. *Economy of Ukraine*, 2001. № 10.
6. Yakovets Y.V. Globalization and co-operation of civilizations / Y.V. Yakovets. 2d edition processed and complemented. M. : Publishing House "Economy", 2003.
7. A decision of Cabinet of Ministers of Ukraine "On the claim of Reformation Program of the record-keeping system with the application of international standards" № 1706 28.10.1998.
8. An order of Cabinet of Ministers of Ukraine "Strategy of application of the International standards of the financial reporting in Ukraine" № 911-p 24.10.2007.

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ ПТАХІВНИЦТВА

ANALYSIS OF FACTORS OF THE ENVIRONMENTAL ENTERPRISE OF THE POULTRY INDUSTRY

У статті розкрито особливості птахівничої галузі та визначено основні чинники мікро- та макросередовища, що найбільше впливають на діяльність птахопідприємств і значною мірою визначають їхню стратегічну поведінку. Розглянуто особливості державної аграрної політики, встановлено, що для вирішення проблем галузі птахівництва необхідна ефективна фінансова підтримка перш за все з боку держави. З'ясовано, що держава має реальні перспективи витримати високу конкуренцію на внутрішньому й зовнішньому ринках харчових продуктів птахівництва та наростити їх експортний потенціал. Здійснено стратегічний аналіз факторів дворівневого зовнішнього середовища, оцінено їх вплив на діяльність птахівничих підприємств України. За результатами апріорного моделювання встановлено, що фактором, який найбільше впливає на діяльність птахопідприємств, є конкуренти. Конкурентний аналіз ринку птахівництва здійснено з використанням методики побудови конкурентної карти ринку.

Ключові слова: аналіз, галузь, конкуренти, модель, ринок, середовище, чинник.

В статье раскрыты особенности птицеводческой отрасли и определены основные

факторы микро- и макросреды, которые оказывают наибольшее влияние на деятельность птицепредприятий и в значительной степени определяют их стратегическое поведение. Рассмотрены особенности государственной аграрной политики, установлено, что для решения проблем отрасли птицеводства необходима эффективная финансовая поддержка прежде всего со стороны государства. Выяснено, что государство имеет реальные перспективы выдержать высокую конкуренцию на внутреннем и внешнем рынках пищевых продуктов птицеводства и нарастить их экспортный потенциал. Осуществлен стратегический анализ факторов двухуровневой внешней среды, оценено их влияние на деятельность птицеводческих предприятий Украины. По результатам апріорного моделирования установлено, что фактором, который больше всего влияет на деятельность птицепредприятий, являются конкуренты. Конкурентный анализ рынка птицеводства осуществлен с использованием методики построения конкурентной карты рынка.

Ключевые слова: анализ, отрасль, конкуренты, модель, рынок, среда, фактор.

УДК 657.3

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.48-89>

Бурденюк Т.Г.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Тернопільський національний
економічний університет

Burdeniuk Taras

Ternopil National Economic University

In the conditions of complexity and instability of the environment as a result of the evolution of interacting economic, social, political, scientific and technical and many other factors, high competitiveness of the enterprise is possible only with constant updating and introduction of new strategies – strategies of long-term survival. A tool for solving this problem is strategic analysis, which enables the management of the enterprise to formulate a strategy to achieve the intended goals. Poultry farming is a strategic sector of the Ukrainian economy, based on the competitiveness of enterprises, which depends on improving the food security of the country, on the basis of increasing food production, improving their quality and balance on consumer properties, as well as ensuring the protection of the domestic producer. Poultry farming is one of the world's leading producers of relatively inexpensive and biologically valuable food for humans. Poultry farming is characterized by a number of specific properties, which favorably distinguish it from other sub-sectors of animal husbandry. The peculiarities of the poultry industry are revealed in the article and the main factors of micro- and macro-environment that most influence the activity of poultry enterprises and to a large extent determines their strategic behavior are identified. The peculiarities of state agrarian policy are considered and it is determined that effective financial support, first of all from the state, is needed to solve the problems of the poultry industry. It is found that the state has real prospects to withstand high competition in the domestic and foreign markets of poultry food and to increase their export potential. A strategic analysis of the factors of the two-level external environment is carried out and their impact on the activity of poultry enterprises of Ukraine is evaluated. According to the results of a priori modeling, it is investigated that the factor that most influences the activity of poultry enterprises is competitors. Competitive analysis of the poultry market was carried out using the method of constructing a competitive market map.

Key words: analysis, industry, competitors, model, market, environment, factor.

Постановка проблеми. Сьогодні птахівництво – це стратегічна галузь економіки України, від конкурентоспроможності підприємств якої залежить забезпечення підвищення продовольчої безпеки країни на основі нарощування виробництва продуктів харчування, покращення їх якості та збалансованості за споживчими властивостями, а також забезпечення захисту вітчизняного виробника. Сучасне динамічне зовнішнє середовище активізує вітчизняні птахівничі підприємства до вироблення та реалізації механізмів ефективної конкурентної боротьби й досягнення стійких переваг, що передбачає необхідність упровадження в практику стратегій довготермінового виживання, а за необхідності – їх коригування чи поновлення. Питання конкурентоспроможності птахівничих підприємств набувають особливої актуальності

в умовах вступу України до СОТ, значної конкуренції на внутрішньому ринку, пошуку шляхів виходу на зовнішні ринки, забезпечення населення високоякісними продуктами харчування та підвищення ефективності птахівництва загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В аграрній політиці важливе місце посідає процес формування конкурентоспроможності підприємств ринкового типу, здатних максимально ефективно використовувати землю та забезпечувати стабільну продовольчу безпеку держави. Дослідження проблем стратегічного аналізу та аналізу конкурентоспроможності підприємств постійно здійснюється в економічно розвинутих країнах. Теоретичним надбанням є наукові праці з основ стратегічного аналізу зовнішнього середовища класиків стратегічних аналітичних

досліджень, а саме І. Ансоффа, Ж. Бовера, В.Р. Гута, К. Ендрюса, К.Р. Крістенсена, Е.П. Лернеда, А.Д. Чендлера. Ідеї класиків лягли в основу сучасного бачення стратегічного аналізу зовнішнього середовища, розробленню теоретико-прикладних аспектів якого присвячені роботи вітчизняних науковців, зокрема Т.Г. Бурденюка, Т.В. Головка, С.М. Жукевич, М.І. Ковальчука, І.М. Парасій-Вергуненко, К.І. Редченка, І.Д. Фаріона. За вагомої наукової та практичної значимості цих досліджень не всі питання цієї багатогранної проблеми отримали своє вирішення. У наукових дослідженнях недостатньо чітко визначено концептуально-методологічні засади стратегічного аналізу загалом та аналізу факторів зовнішнього середовища зокрема. За межами наукового вирішення залишилися проблеми оцінювання стратегічного становища птахівничих підприємств і перспектив їх розвитку залежно від рівня й характеру агрегації та інтегрованості, що потребує розроблення відповідного методологічного підґрунтя та інформаційно-методичного забезпечення процесу формування та реалізації стратегії підприємства.

Постановка завдання. Метою статті є розроблення методики стратегічного аналізу факторів зовнішнього середовища птахівничих підприємств. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішення таких завдань:

1) визначення специфіки діяльності птахівничих підприємств та вибір факторів мікро- та макросередовища, що здійснюють вплив на діяльність підприємств;

2) експертна оцінка впливу факторів та пошук фактору, що найбільше впливає на діяльність птахівничого підприємства;

3) вибір оптимальної методики аналізу фактору, що найбільше впливає на діяльність птахівничого підприємства, та проведення аналітичних розрахунків за цією методикою.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим чинником у стратегічному аналізі конкурентоспроможності підприємства є її зовнішні критерії, до яких належать ринкова частка підприємства та її динаміка, на яку значно впливають фактори мікро- й макросередовищ. Макросередовище створює загальні умови діяльності підприємства й переважно не здійснює специфічний вплив на них, однак рівень впливу оточення для різних підприємств різний. Водночас навіть великі підприємства практично не мають зворотного впливу на макросередовище. Воно є причиною й умовою обмеження або розширення ринкової частки підприємства, спричиняє необхідні в ній зміни. Враховуючи специфічність птахівничої галузі, виділимо основні чинники макросередовища, що найбільше впливають на діяльність птахопідприємств і значною мірою визначають їхню стратегічну поведінку.

У сучасних умовах сільське господарство України є фактично фінансовим донором інших галузей. Створення умов для формування ефективного конкурентоспроможного сільськогосподарського виробництва має забезпечувати державна аграрна політика. Саме наслідком дії державної регуляторної політики є те, що тільки аграрна сфера з усіх галузей народного господарства має від'ємну норму прибутку. Для вирішення проблеми необхідна ефективна фінансова підтримка насамперед із боку держави.

Благодатний клімат, географічне розташування, сприятливі умови для розвитку зернового господарства завжди забезпечували можливість розводити птицю, особливо курей, для одержання м'яса та яєць, тобто продуктів, що посідають чільне місце в харчуванні населення. Потужне зернове господарство країни спроможне забезпечити основну складову частину комбікормів, що є основою індустриального ведення птахівництва.

Умови для птахівництва в Україні є одними з найкращих, якщо порівнювати з Російською Федерацією, Польщею, Румунією, Нідерландами, Німеччиною та іншими країнами. На внутрішньому ринку склалося вигідне співвідношення вартості м'яса та кормів, а це дає змогу зробити висновок про можливість виходу України на зовнішній ринок торгівлі продуктами птахівництва. Ітерація показника, що характеризує перевищення вартості м'яса над вартістю корму, є такою: в Німеччині вона становить 12,65; в Нідерландах – 9,60; в Україні – 7,86; в Румунії – 7,10; в Російській Федерації – 6,26; в Польщі – 6,16; в Угорщині – 5,90. Таким чином, держава має реальні перспективи витримати високу конкуренцію на внутрішньому й зовнішньому ринках харчових продуктів птахівництва й наростити їх експортний потенціал. Для втілення у життя зазначених передумов необхідно вирішити низку завдань, серед яких першочерговим є підвищення конкурентоспроможності птахівничих підприємств. Вирішення цієї проблеми забезпечить збільшення виробництва продукції птахівництва, наповнення нею внутрішнього ринку та її вихід на зовнішній ринок.

Зростання у птахівництві рівня індустриалізації та селекції, здатних створити сприятливі умови для підвищення ефективності галузі, забезпечити населення високоякісними продуктами харчування, витримати значну конкуренцію на внутрішньому ринку й знайти шляхи виходу на зовнішній ринок, залежить насамперед від інновацій. Під час селекції та індустриалізації в Україні необхідно враховувати особливості структури виробництва в реальній економіці та передбачати вжиття заходів щодо:

- селекції та вдосконалення структури управління селекційно-плеємною роботою;
- збереження й розвитку плеємної бази;
- забезпечення ведення первинного зоотехнічного обліку;

– удосконалення кросів яєчної птиці задля збільшення маси яєць та поліпшення її відтворювальних якостей;

– інтенсифікації селекції птиці з головними господарсько-корисними ознаками та збільшеним виходом яйцемаси від гібридних несучок, забезпечення приросту маси у м'ясної птиці з комплексною генетичною обумовленістю;

– збереження генофонду вихідних та резервних ліній яєчних і м'ясних кросів, а також локальних та зникаючих порід птиці;

– відновлення роботи племзаводів, на яких вирощують курей м'ясних порід, зменшення обсягів ввезення з-за кордону батьківських форм фінальних гібридів.

Дослідження різних компонент макросередовища підприємств галузі птахівництва передбачає вивчення впливу таких факторів, як державне регулювання галузі (державна аграрна політика); природно-екологічні умови розвитку галузі; науково-технічний прогрес; міжнародні та фінансово-економічні фактори (рис. 1).

Мікросередовище характеризується тими елементами, з якими підприємство прямо контактує. Аналізувати мікросередовище птахівничих підприємств пропонуємо за такими чинниками, як постачальники; покупці; конкуренти; товари-замінники; стейкхолдери (рис. 1).

Задля аналізу впливу на птахопідприємства дворівневого зовнішнього середовища, оцінювання характеру й напрямку дії його факторів доцільно побудувати модель аналізу зовнішнього середовища за такими чинниками, як природно-екологічні; політико-правові (державне регулювання галузі, державна аграрна політика); науково-технічний прогрес; міжнародні; фінан-

сово-економічні; конкуренти; постачальники; покупці; стейкхолдери; товари-замінники. Метою згаданого аналізу є визначення коефіцієнтів вагомості впливу факторів середовища на досліджуване підприємство.

Для визначення коефіцієнтів вагомості використаємо метод експертних оцінок. Групу експертів склали співробітники облікового, маркетингового та планово-економічного відділів підприємств, відібрані на основі коефіцієнта компетентності (K_j). Компетентність експертів обчислено з урахуванням таких факторів, як стаж роботи, посада, освіта, за формулою [1, с. 407]:

$$K_j = S_j + P_j + E_j, \quad (1)$$

де S_j – стаж роботи експерта, бали; P_j – посада експерта, бали; E_j – освіта, бали.

Таким чином, для подальшого дослідження було відібрано десять експертів, котрі відповідали критерію «компетентні». Експертам запропоновано оцінити (проранжувати) відібрані фактори дворівневого зовнішнього середовища за ступенем впливу того чи іншого на птахопідприємства (табл. 1). На основі отриманих оцінок ми побудували матрицю взаємодії, оцінки експертів за кожним фактором були піддані нормуванню, на основі якого визначено вагу кожного фактору в оцінках усіх експертів (табл. 1):

$$M_i = \frac{\sum_{j=1}^m a_{ij}}{\sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n a_{ij}}, \quad (2)$$

де M_i – вага i -го фактору; a_{ij} – нормована оцінка i -го фактору, яку присвоїв j -й експерт; m – кількість експертів; n – кількість факторів.

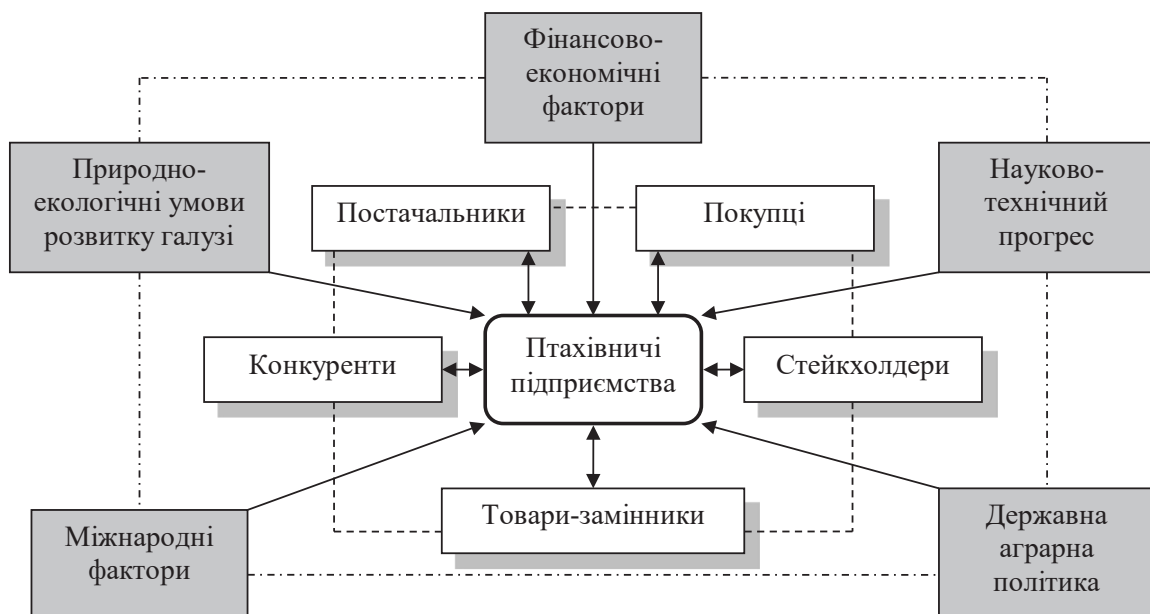


Рис. 1. Фактори дворівневого зовнішнього середовища птахівничих підприємств

Таблиця 1

Експертні оцінки впливу факторів зовнішнього середовища

Фактор	Експерти										$\sum_{j=1}^m a_{ij}$	Mij
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
Фактори мікросередовища												
Постачальники	0,03	0,04	0,04	0,04	0,03	0,03	0,043	0,03	0,042	0,04	0,39	0,039
Покупці	0,03	0,02	0,03	0,02	0,03	0,03	0,029	0,03	0,029	0,02	0,29	0,029
Конкуренти	0,35	0,4	0,35	0,42	0,49	0,45	0,43	0,41	0,39	0,38	4,09	0,409
Стейкхолдери	0,15	0,13	0,14	0,09	0,01	0,09	0,081	0,09	0,107	0,14	1,06	0,106
Товари-замінники	0,05	0,03	0,06	0,04	0,05	0,03	0,039	0,06	0,05	0,04	0,47	0,047
Фактори макросередовища												
Фінансово-економічні	0,12	0,1	0,09	0,1	0,11	0,09	0,13	0,09	0,095	0,08	1,03	0,103
Політико-правові	0,09	0,08	0,09	0,08	0,08	0,08	0,079	0,09	0,1	0,09	0,88	0,088
НТП	0,08	0,09	0,08	0,09	0,09	0,08	0,095	0,08	0,099	0,1	0,90	0,090
Міжнародні	0,03	0,04	0,04	0,03	0,04	0,04	0,034	0,03	0,049	0,03	0,39	0,039
Природно-екологічні	0,04	0,04	0,04	0,05	0,04	0,04	0,04	0,05	0,039	0,03	0,44	0,044
СУМА												1,00

Отже, досліджувані фактори дворівневого зовнішнього середовища мають такі вагові коефіцієнти (рис. 2). Як видно з рис. 2, найбільше впливають на діяльність птахопідприємств України конкуренти (0,409), стейкхолдери (0,1064), фінансово-економічні фактори (0,1038), науково-технічний прогрес (0,0909), політико-правові фактори

(0,0889). Незначно впливають природно-екологічні (0,0448) та міжнародні (0,0397) фактори, а частково – товари-замінники (0,0474), постачальники (0,0397), покупці (0,0294).

З огляду на принцип комплексності досліджень актуальним завданням стратегічного аналізу є кількісне оцінювання фактору, що має

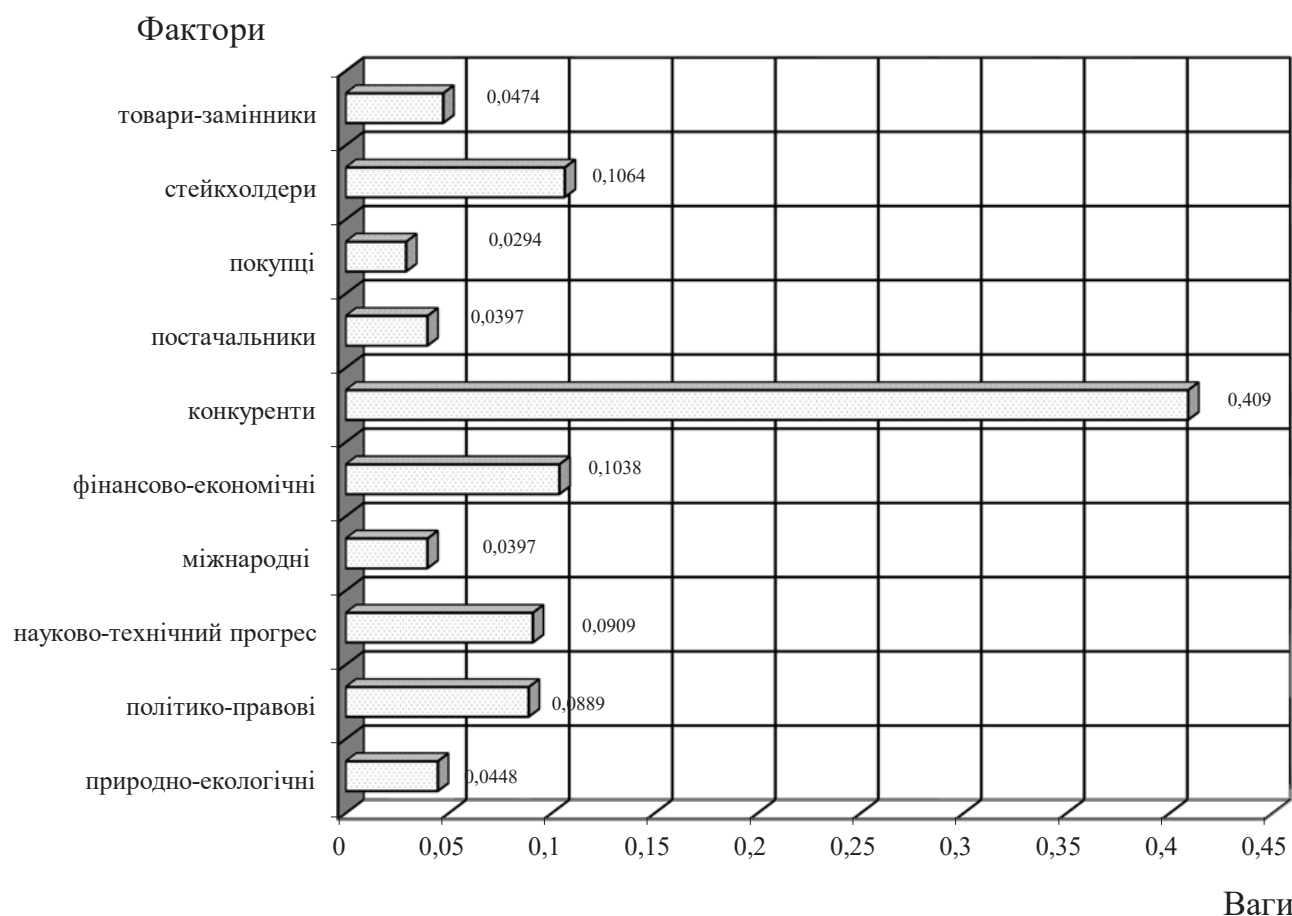


Рис. 2. Вагові коефіцієнти впливу факторів дворівневого зовнішнього середовища на птахопідприємства України

найбільший вплив на діяльність птахопідприємств. За результатами апіорного моделювання фактором найбільшої міри впливу є конкуренти. Для конкурентного аналізу ринку птахівництва доцільно використати методіку побудови конкурентної карти ринку. Аналіз літературних джерел [2; 3, с. 169–173; 4, с. 117–120; 5, с. 217], в яких досліджено теоретичні, методологічні, організаційні й практичні проблеми побудови конкурентної карти ринку, дав змогу розробити методичні підходи до визначення особливостей розвитку конкурентної ситуації, міри домінування підприємств на ринку, найближчих конкурентів, а також проаналізувати їх порівняльну позицію. Зокрема, встановлено, що об'єктивним показником, який здатний узагальнено відобразити результат конкурентної боротьби, є частка ринку, яку займає підприємство. Частку ринку визначають у загальному обсязі продажу цього товару на ринку, що обчислюють у натуральних чи вартісних одиницях. Під час розрахунку й аналізу ринкової частки необхідно враховувати такі умови: продукція, за якою визначають частки конкурентів, має належати до однієї й тієї самої групи; кластер ринку має охоплювати всі

аналізовані підприємства; аналіз необхідно проводити для фіксованого інтервалу часу.

Спектр ринкових позицій підприємств, щодо розподілу частки між ними можна укласти в таку схему: лідер – 40%, послідовники – до 20%, претендент на лідерство – 30%, аутсайдер – до 10% (рис. 3).

Така матриця (табл. 2) виявляє 16 типових положень (квадрантів) підприємств, що відрізняються мірою використання конкурентних переваг і потенційних можливостей протистояти тиску конкурентів.

Найбільш значимий статус мають підприємства першого квадранту; відповідно, найбільш слабкий – підприємства 16-го квадранту; місце підприємств в рамках одного квадранту визначаються розміром їхніх ринкових часток.

Побудові матриці формування конкурентної карти ринку передують низка розрахунків. Аналітично матрицю обчислюють у два етапи, здійснюючи [6, с. 170]:

1) розрахунок ринкових часток (D_i), середньої ринкової частки на вибраному кластері ринку (\bar{D}), середньоарифметичних (D_{m1} та D_{m2}) та середньоквадратичних (σ_1 та σ_2) відхилень;

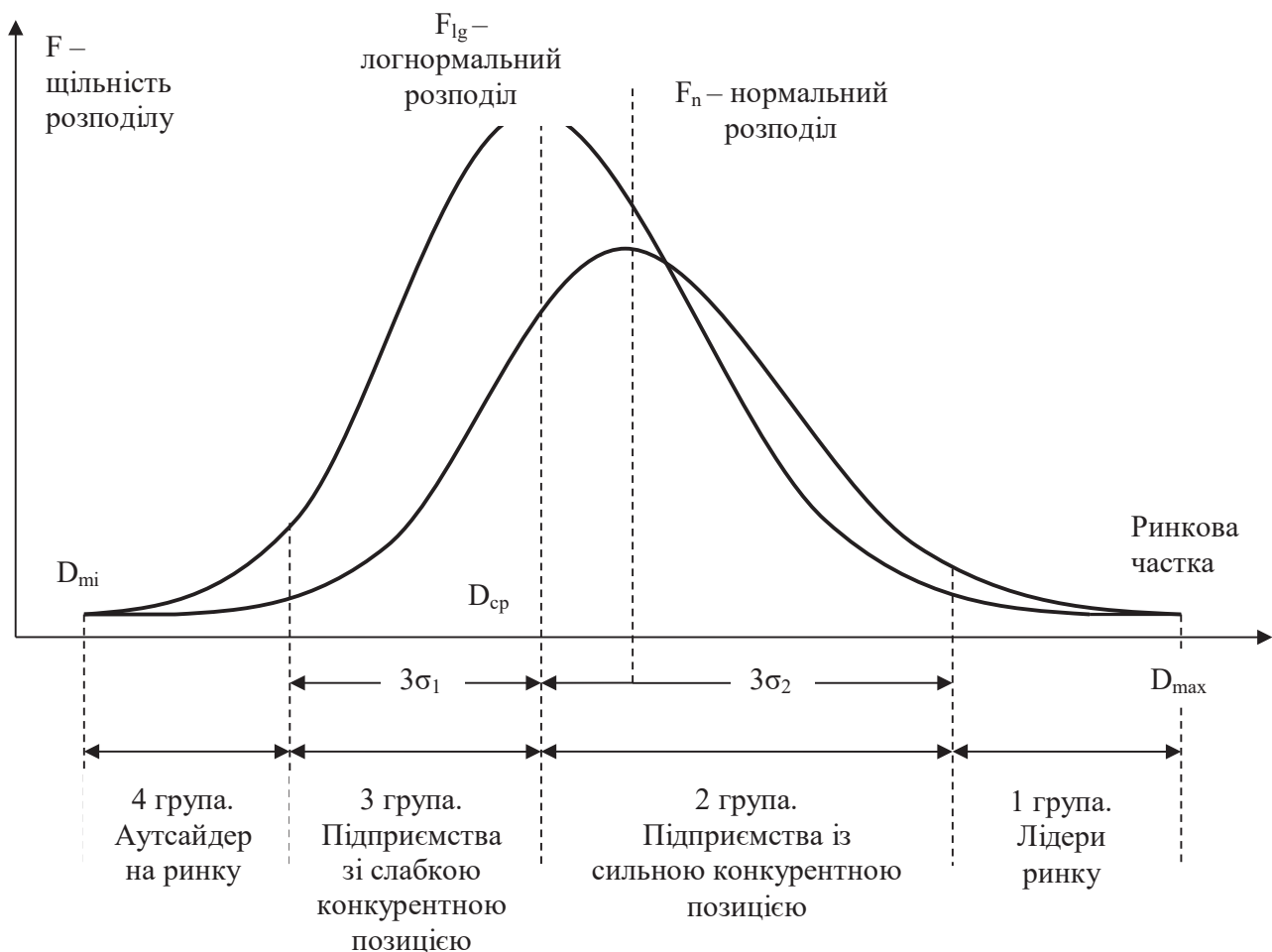


Рис. 3. Розподіл ринкових часток конкурентів

Джерело: [4, с. 119]

Таблиця 2

Конкурентна карта ринку

Класифікація за темпом приросту ринкової частки, Т	Класифікація за ринковою часткою, D			
	1. Лідери ринку	2. Претенденти на лідерство	3. Послідовники	4. Аутсайтери
1. Підприємство, конкурентна позиція якого швидко поліпшується	1	5	9	13
2. Підприємство, конкурентна позиція якого поліпшується	2	6	10	14
3. Підприємство, конкурентна позиція якого погіршується	3	7	11	15
4. Підприємство, конкурентна позиція якого швидко погіршується	4	8	12	16

Джерело: [6, с. 166]

2) розрахунок темпів приросту ринкових часток відібраних підприємств (T_i), середнього темпу приросту (\bar{T}) та їхніх середньоквадратичних відхилень (σ).

Статистичні дані свідчать про те, що в Україні є 152 птахопідприємства з виробництва яєць, 82 – з виробництва птиці, 102 – з виробництва племпродукції, а також 338 міжгосподарських птахівничих підприємств. Методику аналізу продемонструємо на прикладі п'ятиох птахофабрик яєчного напрямку. Ринкові частки (табл. 3) розраховано за 2016–2019 рр.

Результати розрахунків темпів приросту та середніх темпів приросту птахопідприємств наведені в табл. 4.

Наведені розрахунки дають право на побудову конкурентної карти та результуючої таблиці динаміки конкурентних позицій досліджуваних птахопідприємств (табл. 5).

У табл. 5 у квадратних дужках наведено значення квадрантів конкурентної карти, в круглих дужках – значення темпів приросту й ринкові частки, що обумовлюють цю конкурентну позицію. На конкурентній карті отримано кількісні оцінки позицій птахопідприємств у динаміці за три роки.

Як видно з табл. 5, стабільно стійка конкурентна позиція спостерігається лише у ПАТ «Київська птахофабрика», яка впродовж 2016–2019 рр.

Таблиця 3

Динаміка ринкових часток птахопідприємств за 2016–2019 рр.

Птахопідприємство	Ринкові частки			
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.
ПАТ «Тернопільська птахофабрика»	0,013095	0,011231	0,016239	0,017244
ПАТ «Отрадівська птахофабрика»	0,015538	0,011656	0,011866	0,012561
ПАТ «Київська птахофабрика»	0,030501	0,051508	0,048390	0,063231
ПАТ «Куйбишевська птахофабрика»	0,011246	0,012360	0,013720	0,014900
ПАТ «Зарічна птахофабрика»	0,011468	0,008027	0,008467	0,008665

Таблиця 4

Темпи приросту та середні темпи приросту ринкових часток птахопідприємств України за 2016–2019 рр.

Птахопідприємство	Темпи приросту			Темп приросту середній
	2016/2017 рр.	2017/2018 рр.	2018/2019 рр.	
ПАТ «Тернопільська птахофабрика»	-14,236	24,0067	31,6837	0,147535
ПАТ «Отрадівська птахофабрика»	-24,982	-23,631	-19,158	-0,100879
ПАТ «Київська птахофабрика»	68,8719	58,6511	107,307	0,439817
ПАТ «Куйбишевська птахофабрика»	9,90494	22,0011	32,4943	0,151062
ПАТ «Зарічна птахофабрика»	-30,007	-26,168	-24,441	-0,130751

Таблиця 5

Динаміка конкурентних позицій птахопідприємств

Птахопідприємство	Роки		
	2016–2017	2017–2018	2018–2019
ПАТ «Тернопільська птахофабрика»	[7] (-14,236; 0,011231)	[6] (24,0067; 0,016239)	[6] (31,6837; 0,0172)
ПАТ «Отрадівська птахофабрика»	[8] (-24,982; 0,011656)	[8] (-23,631; 0,011866)	[7] (-19,158; 0,012561)
ПАТ «Київська птахофабрика»	[1] (68,8719; 0,051508)	[1] (58,6511; 0,048390)	[1] (107,307; 0,063231)
ПАТ «Куйбишевська птахофабрика»	[6] (9,90494; 0,012360)	[6] (22,0011; 0,013720)	[6] (32,4943; 0,014900)
ПАТ «Зарічна птахофабрика»	[12] (-30,007; 0,008027)	[12] (-26,168; 0,008467)	[11] (-24,441; 0,008665)

займала перший квадрант матриці. Найслабша конкурентна позиція у ПАТ «Зарічна птахофабрика», а саме 12-й та 11-й квадранти.

Висновки з проведеного дослідження.

Запропонована у статті методика стратегічного аналізу факторів зовнішнього середовища птахових підприємств передбачає дослідження факторів мікро- й макросередовища, дає змогу оцінити особливості розвитку конкурентної ситуації, ступінь домінування підприємств на ринку птахівництва України, визначити найближчих конкурентів, проаналізувати їх ринкову частку, побудувати конкурентну карту ринку.

Перевагами пропонованої методики стратегічного аналізу є можливості дослідження широкого кола факторів макро- та мікросередовища, оптимізації отримання результатів в процесі прийняття стратегічних рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бурденюк Т.Г. Стратегічний аналіз факторів зовнішнього середовища. *Збірник наукових праць. Кам'янець-Подільський*, 2009. С. 406–411.
2. Гордон О.Б. Стратегічний аналіз на підприємстві. *Вісник національного університету «Львівська Політехніка»*. 2007. № 577. С. 97–102.
3. Иванов Ю.Б., Тищенко А.Н., Дробитько Н.А., Абрамова О.С. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия. Харьков : ХНЭУ, 2004. 255 с.

4. Пономаренко В.С., Тридід О.М., Кизим М.О. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи : монографія. Харків : Видавничий дім «ІНЖЕК», 2003. 328 с.

5. Бурденюк Т.Г. Конкурентоспроможність: критерії і методи аналізу. *Вісник Одеського Національного Університету ім. І.І. Мечникова*. 2017. Т. 22. Вип. 10. С. 215–219.

6. Багєев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг : учебник для вузов. Москва : Экономика, 1999. 703 с.

REFERENCES:

1. Burdeniuk T.G. (2009) Strategichnyj analiz faktoriv zovnishnjogho seredovyshha [Strategic analysis of environmental factors]. *Collection of scientific works*, pp. 406–411.
2. Gordon O.B. (2007). Strategichnyj analiz na pidpryemstvi [Strategic analysis at the enterprise]. *Bulletin of Lviv Polytechnic National University*, no. 577, pp. 97–102.
3. Ivanov Y.B., Tishchenko A.N., Drobitko N.A., Abramova O.S. (2004). *Konkurentosposobnost' predpriyatiya: otsenka, diagnostika, strategiya* [The competitiveness of the enterprise: assessment, diagnosis, strategy]. Kharkiv : KhNEU. (in Ukrainian)
4. Ponomarenko V.S., Tridid O.M., Kizim M.O. (2003). *Strateghiya rozvytku pidpryemstva v umovakh kryzy* [Strategy of enterprise development in crisis]. Kharkiv : Publishing House "INZHEK". (in Ukrainian)
5. Burdeniuk T.G. (2017). Konkurentospromozhnistj: kryteriji i metody analizu [Competitiveness: criteria and methods of analysis]. *Bulletin of the Odessa I.I. Mechnikov National University*, vol. 10, no. 22, pp. 215–219.
6. Bagiev G.L., Tarasevich V.M., Ann Kh. (1999). *Marketing* [Marketing]. Moscow. OJSC Publishing House "Economics". (in Russian)

ПУБЛІЧНІ ЗАКУПІВЛІ В УКРАЇНІ: ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ

PUBLIC PROCUREMENT IN UKRAINE: HISTORICAL ASPECT OF FORMATION AND DEVELOPMENT

У статті досліджено сутність та значення публічних закупівель для ефективного розвитку підприємств, установ та організацій бюджетної сфери в різні історичні періоди. Встановлено, що публічні закупівлі набували різних форм ще до незалежності України. Розглянуто особливості законодавчого регулювання сфери публічних закупівель за відповідними періодами. Визначено основні відмінності підходів до розуміння сутності публічних закупівель. Надано детальну характеристику впливу факторів та обставин на побудову законодавчої бази сфери публічних закупівель. Проаналізовано негативні наслідки упущень та недоопрацювань нормативно-правового поля відповідного періоду. Досліджено методи та причини зміни термінології у формуванні понятійного апарату сучасної законодавчої бази. Оцінено основні відмінності прийнятого законодавства сфери публічних закупівель. Запропоновано власне визначення поняття «публічні закупівлі» для формування ефективної державної політики.

Ключові слова: публічні закупівлі, державні закупівлі, державне замовлення, державні контракти, відкриті торги, тендер.

В статті исследованы сущность и значение публичных закупок для эффективного раз-

вития предприятий, учреждений и организаций бюджетной сферы в разные исторические периоды. Установлено, что публичные закупки приобретали различные формы еще до независимости Украины. Рассмотрены особенности законодательного регулирования сферы публичных закупок по соответствующим периодам. Определены основные различия подходов к пониманию сущности публичных закупок. Предоставлена подробная характеристика влияния факторов и обстоятельств на построение законодательной базы сферы публичных закупок. Проанализированы негативные последствия упущений и недоработок нормативно-правового поля соответствующего периода. Исследованы методы и причины изменения терминологии в формировании понятийного аппарата современной законодательной базы. Оценены основные отличия принятого законодательства сферы публичных закупок. Предложено собственное определение понятия «публичные закупки» для формирования эффективной государственной политики.

Ключевые слова: публичные закупки, государственные закупки, государственный заказ, государственные контракты, открытые торги, тендер.

УДК 3.072.:658.71/75

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.48-90>

Здирко Н.Г.

к.е.н., доцент,
декан факультету обліку та аудиту
Вінницький національний
аграрний університет

Zdyrko Nataliya

Vinnitsia National Agrarian University

The essence and importance of public procurement for the effective development of budgetary enterprises, institutions and organizations in different historical periods are investigated. It has been established that public procurement has taken many forms, dating from the time before Ukraine's independence. In particular, the concept of "state procurement" is a prototype of the modern concept of "public procurement" was first used by the USSR State Plan when developing a draft economic plan. The peculiarities of legislative regulation of the sphere of public procurement for the respective periods are considered. The paradoxes of the normative documents adopted at the same time were established, which consisted in the fact that one normative document provided for bidding on different forms (objects) and admission to participation of foreign and Ukrainian enterprises, and other documents restricted and prohibited the participation of foreign participants. The main differences in the approaches to understanding the nature of public procurement are identified. A detailed description of the influence of factors and circumstances on the construction of the legislative framework of public procurement. The negative consequences of omissions and non-finalization of the legal framework of the respective period are analyzed. In particular, the estimation of the loss of public funds and significant violations in the field of public procurement through the activity of the Tender Chamber of Ukraine is given. Approaches and reasons for changing the terminology in the formation of the conceptual apparatus of the modern legislative base are investigated. This is an assessment of the main differences between the adopted public procurement legislation. We propose our own definition of the concept of "public procurement" for the formation of effective public policy, as a set of relations between participants and customers regarding the transparent purchase of the latest goods, works of services in accordance with public procurement, respecting the principles of maximum economy and efficiency on condition of equality and fair competition.

Key words: public procurement, public procurement, government procurement, government contracts, open auctions, tender.

Постановка проблеми. Одним з інструментів державного регулювання стимулюючого впливу є публічні закупівлі, без яких неможливе функціонування державних підприємств, установ та організацій. Однак сьогодні існує плутанина в поняттях і термінах, що стосуються сфери публічних закупівель. Так, поняття «державні закупівлі», «публічні закупівлі» ототожнюють з термінами «державне замовлення», «відкриті торги», «тендери». Водночас важливою є невизначеність у законодавчій базі щодо понятійно-термінологічного апарату. На нашу думку, така ситуація викликана досить багатою на різні зміни історією розвитку та становлення публічних закупівель.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З огляду на зростання актуальності здійснення

публічних закупівель збільшується сфера досліджень щодо публічних закупівель. Так, основні аспекти здійснення публічних закупівель розглядали у своїх працях С. Козлов, О. Критенко, А. Мазаракі, А. Олефір, М. Остап'юк, В. Пашков, Я. Петруненко, В. Смиричинський, І. Смотрицька, О. Тараненко, А. Храмкін, О. Шатковський, О. Шевчук, О. Юдіцький та інші науковці. Однак через постійні та активні зміни законодавства щодо публічних закупівель ця сфера потребує постійного дослідження та вдосконалення.

Постановка завдання. Метою статті є проведення дослідження щодо історії розвитку публічних закупівель в Україні, трансформації термінологічного апарату, а також надання власного визначення поняття «публічні закупівлі».

Виклад основного матеріалу дослідження.

Однією з форм співробітництва між державою та суб'єктами господарювання є відносини у сфері публічних закупівель, чим забезпечуються потреби державних підприємств, установ та організацій в товарах, роботах та послугах. Часті зміни законодавства щодо організації та проведення публічних закупівель свідчать про потребу постійного вдосконалення механізму управління публічними закупівлями задля розвитку усіх сфер в Україні.

Історичні витоки публічних закупівель, сучасне трактування яких трансформувалося з понять «державні закупівлі» та «державне замовлення», стосуються часів ще до незалежності України.

Поняття «державні замовлення», що є прообразом сучасного поняття «державні закупівлі», було вперше застосовано Держпланом СРСР під час розроблення проєкту народногосподарського плану на 1988 рік. Головною причиною введення цієї економічної категорії було те, що вже із середини 80-х років Держплан СРСР у масштабах всього народногосподарського комплексу не міг повністю збалансувати планові завдання з виробництва продукції з наявними матеріальними ресурсами. Він змушений був здійснити кроки щодо децентралізації тієї системи. Нездатність забезпечення народногосподарських планів зумовила появу державного замовлення, яке охопило 70–80% загальних обсягів народного господарства й повністю було забезпечене необхідними матеріальними ресурсами. Продукцію, виготовлену понад державного замовлення, виробнику було дозволено реалізовувати самостійно [1, с. 44].

Така система державного замовлення існувала до 1991 року, включаючи та охоплюючи перший рік незалежності України. Однак з часом функції державного замовлення втрачали свої властивості як важеля державного регулювання й поступово перетворилися у форму задоволення потреб щодо придбання товарів, робіт, послуг саме тих споживачів, які утримувались за рахунок бюджетних коштів. Саме тому у 1991 році прийнято Положення про міністерство економіки [2], в якому одним із головних завдань Міністерства економіки України визначено формування єдиного республіканського державного замовлення та забезпечення його матеріально-технічними ресурсами.

З 1993 по 1996 роки питання порядку здійснення закупівель за державні кошти були регламентовані Декретами Кабінету Міністрів України «Про державний контракт і державне замовлення» [3], які затверджувалися на поточний рік до 1996 року. Такими документами затверджувався обсяг замовлених державою товарів (продукції), робіт, послуг та обсяги фінансування, а вибір виконавця здійснювався виключно на власний розсуд розпорядників державних коштів.

Зокрема, в Декреті зазначалося, що «виконавці державного контракту та державного замовлення забезпечують себе матеріально-технічними ресурсами шляхом укладання прямих договорів з підприємствами-постачальниками, державними постачальницько-збутовими та іншими посередницькими організаціями» [3].

Водночас у 1993 році прийнято один з основоположних документів у сфері публічних закупівель, а саме Положення про порядок організації та проведення міжнародних торгів (тендерів) в Україні [4], яким було визначено порядок організації та проведення в Україні міжнародних торгів (тендерів) для іноземних, а також українських підприємств, установ та організацій.

Велике та досить суперечливе значення щодо регулювання ринку закупівель в той час відіграло прийняття Постанови Кабінету Міністрів України «Про заборону використання бюджетних коштів для закупівлі товарів (робіт, послуг) іноземного походження» від 4 червня 1996 року № 611 [5]. Зокрема, передбачалося, що кошти Державного бюджету України, які виділяються на закупівлю товарів (робіт, послуг) для державних потреб, використовуються на придбання цих товарів (робіт, послуг) лише у вітчизняних виробників, а використання коштів на закупівлю товарів (робіт, послуг) іноземного походження для державних потреб може здійснюватися лише на підставі рішення Прем'єр-міністра України, що приймається за поданням Міжвідомчої комісії з питань регулювання закупівлі товарів (робіт, послуг) для державних потреб вартістю 10 тис. грн.

Отже, парадокс полягає в тому, що одним нормативним документом передбачається проведення торгів за різними формами (об'єктами) та допуску до участі в них іноземних та українських підприємств, установ та організацій незалежно від форм власності, а іншим – обмеження та заборона участі іноземних учасників.

Принципово нові зміни щодо регулювання державних замовлень були внесені з прийняттям Закону України «Про державне замовлення для задоволення пріоритетних державних потреб» від 22 грудня 1995 року № 493/95-ВР [6]. Цим Законом вперше передбачено, що вибір виконавців державного замовлення для укладення з ними державних контрактів здійснюється шляхом проведення конкурсного відбору. Також у Законі визначені поняття державних потреб, державного замовлення, державних замовників та виконавців, формування державних замовлень, розміщення поставок продукції для державних потреб, контролю за їх виконанням, а також відповідальність за невиконання державних контрактів на поставку продукції для державних потреб.

Наступним кроком з огляду на наміри України вступити до Світової Організації Торгівлі (далі –

СОТ) стало приведення та наближення законодавства з питань державних закупівель до Угоди про державні закупівлі СОТ [7], прийнятої у квітні 1994 року шляхом прийняття:

- постанови Кабінету Міністрів України «Про організацію та проведення торгів (тендерів) у сфері державних закупівель товарів (робіт, послуг)» від 28 червня 1997 року № 694 [8] для визначення загальних процедур здійснення державних закупівель у постачальників незалежно від їх статусу та державної належності (в документі вперше застосовано поняття «закупівля»);

- постанови Кабінету Міністрів України «Про створення єдиної системи закупівель товарів (робіт, послуг) за рахунок коштів державного бюджету та іноземних кредитів, що залучаються під гарантії Кабінету Міністрів України» від 24 вересня 1997 року № 1058 [9] для впорядкування закупівель товарів, робіт, послуг вартістю від 10 000 грн. шляхом встановлення єдиного порядку їх здійснення;

- постанови Кабінету Міністрів України «Про здійснення торгів (тендерів) у будівництві» від 1 вересня 1998 року № 1369 [10] для врахування особливостей, що виникають під час проведення торгів (тендерів) на укладення контрактів підрядних робіт і послуг у галузі будівництва.

Варто зазначити, що з прийняттям вищенаведених постанов рівень дотримання визначених в них вимог залишався низьким.

Крім того, деякі державні структури та обласні державні адміністрації розробили та прийняли «свої» положення про проведення конкурсів, які мали спільну рису, а саме закріплення контролю за конкурсами, проведеними у відомстві, керівництву цього відомства. У результаті цього такі положення мали численні процедурні похибки, що часто цілком нівелювало тендерні принципи [1, с. 46].

Саме тому задля підвищення ефективності використання державних коштів у 1999 році Міністерством економіки з підтримкою інших міністерств та відомств було розроблено проєкт, а 22 лютого 2000 року прийнято Закон України «Про закупівлю товарів, робіт та послуг за державні кошти» № 1490-III [12].

Негативними наслідками, втратою державних коштів та значними порушеннями у сфері публічних закупівель супроводжувалася діяльність Тендерної палати України як органу громадського контролю, діяльність якого була регламентована внесенням змін до Закону України «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти» від 22 серпня 2005 року.

Характерними рисами 2005–2008 років були монополізація обов'язкового оприлюднення інформації про закупівлі на приватному веб-сайті замість державного інформаційного ресурсу; абсолютна регуляторна роль Тендерної палати й концентра-

ція сумнівних схем навколо (обов'язкові консультаційні послуги через певні фірми та оплата роялті, оскарження торгів, «чорний список» учасників торгів, обов'язкова передплата бюлетеня Тендерної палати для участі в торгах, нотаріальне завірення договорів про закупівлю). За час діяльності тендерної палати державі було завдано збитків на близько 500 млн. доларів США [1, с. 47].

З огляду на те, що з кінця березня 2008 року по травень 2010 року сфера державних закупівель регулювалася тимчасовими положеннями, після тривалої роботи 1 червня 2010 року було прийнято Закон України «Про здійснення державних закупівель» № 2289-VI [13].

Період 2010–2014 років характеризувався активним становленням законодавства у сфері державних закупівель, про що свідчить внесення 30 поправок, змін та доповнень до Закону № 2289-VI. Все ж таки цей Закон втратив чинність на основі прийняття нової редакції Закону України «Про здійснення державних закупівель» 10 квітня 2014 року № 1197-VII [14], яким, зокрема, передбачалося запровадження системи електронних державних закупівель відповідно до зобов'язань України, визначених Угодою про Асоціацію з ЄС, а також порядок державного регулювання та контролю в сфері публічних закупівель.

На виконання Указу Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»» від 12 січня 2015 року, в якому в рамках впровадження в Україні європейських стандартів життя та чотирьох векторів виходу України на провідні позиції у світі передбачалася реформа у сфері здійснення державних закупівель, було прийнято Закон України «Про публічні закупівлі» від 25 грудня 2015 року № 922-VIII [15]. Цим Законом встановлено правові та економічні засади здійснення закупівель товарів, робіт і послуг для забезпечення потреб держави та територіальної громади з дотриманням принципів ефективності, прозорості, створення конкурентного середовища, запобігання проявам корупції та розвитку добросовісної конкуренції.

Еволюція форм публічних закупівель і трансформація термінології щодо них стосовно законодавчого регулювання та забезпечення представлені в табл. 1.

Розмежування понять «державні закупівлі» та «публічні закупівлі» щодо нового законодавства та того, що втратило чинність, практично неможливо, оскільки і в Законі України «Про публічні закупівлі» [15], і в Законі України «Про здійснення державних закупівель» [14] дається однакове визначення закупівлям, а саме придбання замовником товарів, робіт і послуг у встановленому порядку. Саме тому постає питання про те, чим обумовлено прийняття рішення на законодавчому рівні щодо заміни державних закупівель публічними.

Еволюція форм і термінології з публічних закупівель та їх нормативно-правового забезпечення в Україні

Фаза	Історичний етап	Форма публічних закупівель	Нормативно-правове забезпечення
I фаза	До 1991 року	Державні плани	Постанова, затверджена Радою міністрів української РСР «Про затвердження Положення про Державний плановий комітет Української РСР» від 16 листопада 1982 року № 552 [18].
	1991–1992 роки	Державні замовлення	Положення, затверджене Постановою Кабінету Міністрів України «Про Міністерство економіки України» від 20 листопада 1991 року № 322 [2].
	1993–1996 роки	Державні контракти, державні замовлення	Декрет Кабінету Міністрів України «Про державний контракт і державне замовлення» від 22 січня 1993 року № 14-93 [3].
			Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про порядок організації та проведення міжнародних торгів (тендерів) в Україні» від 21 жовтня 1993 року № 871 [4].
			Закон України «Про державне замовлення для задоволення пріоритетних державних потреб» від 22 грудня 1995 року № 493/95-ВР [6].
II фаза	1997–1999 роки	Закупівлі	Постанова Кабінету Міністрів України «Про організацію та проведення торгів (тендерів) у сфері державних закупівель товарів (робіт, послуг)» від 28 червня 1997 року № 694 [8].
			Постанова Кабінету Міністрів України «Про створення єдиної системи закупівель товарів (робіт, послуг) за рахунок коштів державного бюджету та іноземних кредитів, що залучаються під гарантії Кабінету Міністрів України» від 24 вересня 1997 року № 1058 [9].
II фаза	2000–2014 роки	Державні закупівлі	Постанова Кабінету Міністрів України «Про здійснення торгів (тендерів) у будівництві» від 1 вересня 1998 року № 1369 [10].
			Закон України «Про закупівлю товарів, робіт та послуг за державні кошти» від 22 лютого 2000 року № 1490-III [12].
			Закон України «Про здійснення державних закупівель» від 1 червня 2010 року № 2289-VI [13].
III фаза	2015 – сьогодні	Публічні закупівлі	Закон України «Про публічні закупівлі» від 25 грудня 2015 року № 922-VIII [15].

Джерело: сформовано автором

На нашу думку, формування характеристик закупівель обумовлено наявністю двох різновекторних підходів. По-перше, здавалося б, вживання терміна «державні закупівлі» виправдовується джерелами фінансування, а саме державними коштами, однак і в публічних закупівлях джерело залишається тим самим. По-друге, метою закупівель є задоволення інтересів держави та територіальних громад і забезпечення їх потреб, але такі твердження мали місце в обох Законах. По-третє, з огляду на суб'єктів контролю варто зазначити, що в обох Законах передбачено як державний, так і громадський контроль. Саме тому пропонуємо власне бачення причин перейменування. Змістовне навантаження обох прикметників впливає з різних тверджень: «державні», бо термін вживається стосовно явищ та заходів, які характеризують державу, стан речей у ній; «публічні», бо є саме такими, які відбуваються в присутності публіки, людей, прилюдними. Тлумачний словник [16, с. 25] доповнює сутність публічного як призначеного для загалу, відкритого, гласного, суспільного. Різновекторність

підходів полягає в тому, що державний свідчить про приналежність, а публічний – про гласність.

Основною причиною, на нашу думку, є те, що проведення процедур публічних закупівель є неможливим без застосування електронних систем (майданчиків, каталогів, платформ, сайтів). Так, в обох Законах визначено, що громадський контроль забезпечується через вільний доступ до всієї інформації щодо державних закупівель, яка підлягає оприлюдненню, однак використання своїх прав представниками громадського контролю є дещо обмеженим у Законі України «Про здійснення державних закупівель» [14], оскільки технічно не було доступу до більшості документів (паперовий варіант), а якщо й був, то не на всіх етапах закупівельного процесу.

Отже, саме електронні системи забезпечують основну характеристику та ознаку публічності, а саме присутність публіки, тобто оприлюднення (рис. 1).

У зв'язку з обов'язковим введенням електронних систем принципи відкритості та прозорості



Рис. 1. Причини зміни термінології в системі публічних закупівель

Джерело: сформовано автором

здійснення закупівель на всіх етапах набувають нового значення. Новим Законом [15] передбачено, що вільний доступ забезпечується через здійснення аналізу й моніторингу інформації, розміщеної в електронній системі закупівель, а також шляхом інформування через електронну систему закупівель або письмово органів, що уповноважені здійснювати контроль, про виявлені ознаки порушення (порушень) законодавства у сфері публічних закупівель.

Введення в дію Закону України «Про публічні закупівлі» передбачає низку суттєвих відмінностей цього процесу від того, що мав місце за Законом України «Про здійснення державних закупівель», пов'язаних із потребою забезпечення прозорості процесу здійснення закупівель на всіх стадіях їх проведення. Зокрема, на зміну п'ятьом процедурам закупівель приходять лише три; право щодо застосування електронних систем та подання інформації замінено на обов'язок використання таких систем; для оскарження рішень передбачені тільки електронні документи; конкурентний відбір щодо рамкових угод проводиться тільки через застосування електронного аукціону.

Крім того, в Законі України «Про публічні закупівлі» введені та визначені нові поняття, такі як «авторизований електронний майданчик», «електронна система закупівель», «централізована закупівельна організація», «система хмарних обчислень».

Основні відмінності вищенаведених Законів відображені в табл. 2.

Враховуючи історичну трансформацію трактувань, вважаємо за доцільне дослідити сутність поняття «публічні закупівлі», а також висвітлити його відмінності від термінів «державні закупівлі» та «державні замовлення» в законодавчій базі та наукових джерелах.

Поняття «замовлення» Г. Осовська [11, с. 99] розглядає як комерційний документ, у якому покупець детально зазначає всі необхідні умови для виготовлення чи підготовки замовленого товару, суттєві елементи, потрібні для укладення угоди. В. Волинець [17, с. 131] вважає, що замовлення – це юридична угода між продавцем та покупцем на отримання певного товару чи послуг.

Отже, замовлення визначається на рівні суб'єктів господарювання як угода, документ, домовленість. Термін «державне замовлення» набуває значно ширшого значення й розглядається в розрізі задоволення державних потреб.

Поняттю «державне замовлення», на нашу думку, передувало поняття «державні плани», яке застосовувалось до 1993 року. Так, прийняттям у 1982 році Положення про Державний плановий комітет Української РСР [18] було визначено, що у державних планах економічного й соціального розвитку передбачаються найбільш ефективні шляхи досягнення високих кінцевих народногосподарських результатів, вирішення важливих народногосподарських завдань, правильного поєднання галузевого й територіального розвитку, реалізації цільових комплексних науково-технічних, економічних і соціальних програм, а також програм

**Основні відмінності положень Закону України «Про публічні закупівлі»
та Закону України «Про здійснення державних закупівель»**

№	Ознака	Закон України «Про здійснення державних закупівель» [14]	Закон України «Про публічні закупівлі» [15]
1	Основні терміни	«Державна закупівля», «конкурс», «документація конкурсних торгів», «пропозиція конкурсних торгів», «комітет з конкурсних торгів».	«Публічна закупівля», «тендер», «тендерна документація», «тендерна пропозиція», «тендерний комітет».
2	Процедури закупівель	1) Відкриті торги; 2) двоступеневі торги; 3) запит цінних пропозицій; 4) попередня кваліфікація учасників; 5) переговорна процедура закупівлі.	1) Відкриті торги; 2) конкурентний діалог; 3) переговорна процедура закупівлі.
3	Застосування електронних систем	<u>Право</u> Замовник має право здійснювати процедури закупівлі з використанням електронних засобів.	<u>Обов'язок</u> Замовник здійснює процедури закупівлі шляхом використання електронної системи закупівель.
4	Подання інформації	<u>Право</u> Подання інформації під час проведення процедури закупівлі здійснюється у письмовій формі, а у випадку, передбаченому абз. 2 ч. 2 ст. 12 Закону, – у вигляді електронного документа.	<u>Обов'язок</u> Подання інформації під час проведення процедури закупівлі здійснюється в електронному вигляді через електронну систему закупівель.
5	Оскарження рішень	Скарга до органу оскарження подається суб'єктом оскарження в письмовій формі та повинна бути підписана особою, яка її подає.	Скарга до органу оскарження подається суб'єктом оскарження у формі електронного документа через електронну систему закупівель.
6	Вимоги до рамок угод	<u>Право</u> Конкурентний відбір може проводитися замовником шляхом проведення аукціону із застосуванням електронних засобів.	<u>Обов'язок</u> Відбір і конкурентний відбір проводяться замовником із застосуванням електронного аукціону.

Джерело: сформовано автором

розвитку окремих регіонів і найважливіших територіально-виробничих комплексів. При цьому має забезпечуватися поєднання централізованого планування з господарською самостійністю об'єднань, підприємств та організацій, ініціативою й творчою активністю трудових колективів, місцевих Рад народних депутатів [18].

Отже, з 1993 року, а саме з прийняттям Закону України «Про державний контракт і державне замовлення» [3], на законодавчому рівні впроваджені поняття «державний контракт» і «державне замовлення». Державний контракт визначений як засіб забезпечення потреб споживачів, що фінансуються за рахунок державного бюджету, поповнення державного резерву за умови оплати державою вартості продукції, робіт, послуг. Державне замовлення визначалося як засіб стимулювання нарощування виробництва дефіцитної продукції, розвитку пріоритетних галузей народного господарства, виконання міждержавних угод, експортно-імпортних операцій, впровадження нових технологій, вирішення соціальних проблем, державної підтримки найважливіших наукових досліджень, за якого держава може надавати пільги виконавцям, але не забезпечує їх фінансовими ресурсами [3].

Виходячи із сутності цих двох визначень, доходимо висновку про те, що контракти фінансувалися за рахунок державних коштів, а державні замовлення підтримувалися опосередковано через систему пільг, тобто і державні контракти,

і державне замовлення були інструментами державного регулювання.

Нового змісту та іншого підпорядкування набувають поняття «державне замовлення» та «державний контракт» із прийняттям Закону України «Про державне замовлення для задоволення пріоритетних державних потреб» [6]. Так, державне замовлення визначено як засіб державного регулювання економіки шляхом формування на контрактній (договірній) основі складу та обсягів товарів, робіт і послуг, необхідних для забезпечення пріоритетних державних потреб, розміщення державних контрактів на її поставку (закупівлю) серед підприємств, організацій та інших суб'єктів господарської діяльності України всіх форм власності. Державний контракт – це договір, укладений державним замовником від імені держави з виконавцем державного замовлення, в якому визначаються економічні й правові зобов'язання сторін, а також регулюються взаємовідносини замовника й виконавця [6], тобто державний контракт розглядається як юридичний інструмент реалізації державних замовлень, чим суттєво відрізняється від попереднього трактування і, на нашу думку, сприяє подальшому впорядкуванню нормативно-правової бази у сфері публічних закупівель.

В Законі України «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти» [12] від 22 лютого 2000 року поняття «державне замовлення» та «державні контракти» повністю вилучені та трансформовані у відповідні терміни «державні

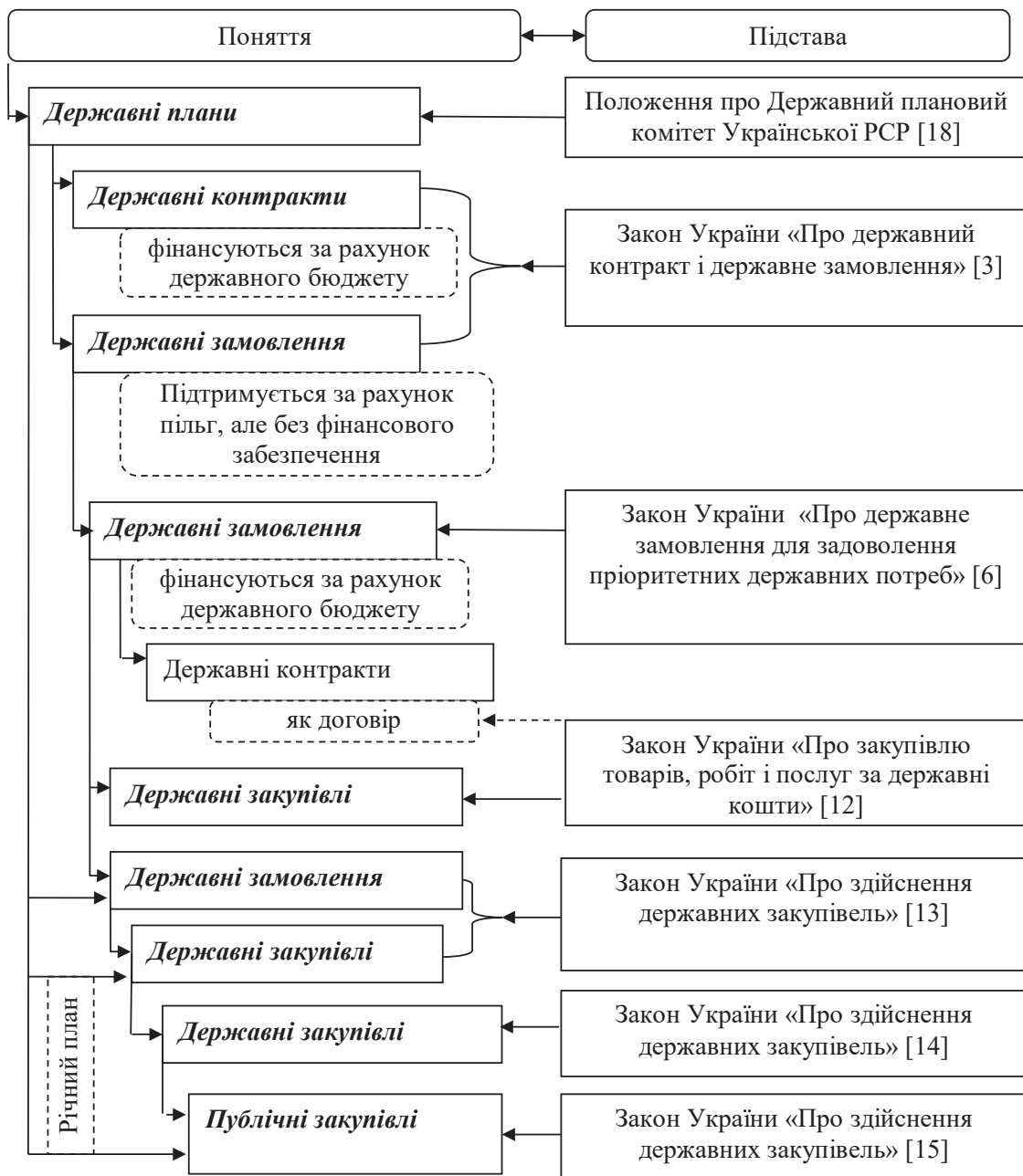


Рис. 2. Розвиток термінології у сфері публічних закупівель

Джерело: сформовано автором

закупівлі» (придбання замовником товарів, робіт і послуг за державні кошти) та «договір» (письмова угода між замовником та учасником – переможцем процедури закупівлі, яка передбачає надання послуг, виконання робіт або набуття права власності на товар за відповідну плату).

Вважаємо, що поняття «державні закупівлі» та «державне замовлення» не є тотожними. Підтримуємо думку О. Критенко про те, що органи державного управління розміщують державне замовлення через закупівлі, тобто державні закупівлі – це процес виконання державного замовлення [19, с. 21]. На думку науковця, державне замовлення є лише так званою декларацією про наміри придбати той

чи інший товар або послугу, тоді як державні закупівлі – це вже процес придбання, внаслідок якого відбуваються відчуження товару (роботи, послуги) та передача прав власності від продавця покупцеві, тобто «реалізація намірів» [19, с. 23].

Так, в Законі України «Про здійснення державних закупівель» від 1 червня 2010 року [13] знову введено та використано термін «державне замовлення» для задоволення пріоритетних державних потреб через спрямування державних коштів задля здійснення державних закупівель.

У прийнятому у 2014 році Законі України «Про здійснення державних закупівель» [14] державне замовлення згадується лише щодо послуг

з підготовки фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів (післядипломна освіта), а нова його редакція, а саме Закон України «Про публічні закупівлі» від 2016 року [15], доповнена державним оборонним замовленням, тобто у законодавчій площині поняття державного замовлення з 2010 року усунуто, що, на нашу думку, є негативним, оскільки виникає «розрив» у такому ланцюгу понять: «державний план» – «державне замовлення» – «державні закупівлі». Отже, новий взаємозв'язок передбачає два поняття, а саме «річний план» та «публічні закупівлі». Логічним вважаємо такий взаємозв'язок термінів: «річний план» (на рівні замовників) – «державне замовлення» (на рівні держави, зведені плани) – «публічні закупівлі».

Історичні підходи до розуміння та трансформація термінології у сфері публічних закупівель відображені на рис. 2.

Пропонується визначати публічні закупівлі як сукупність відносин між учасниками та замовниками щодо прозорого придбання останніми товарів, робіт, послуг відповідно до річного плану з дотриманням принципів максимальної економії та ефективності за умови рівності та добросовісної конкуренції.

Вважаємо, що те, що законодавча база сфери публічних закупівель зазнавала частих змін, доповнень та коригувань, досі спричиняє деякі невідповідності в нормативних документах різних напрямів (контроль, моніторинг, оцінка, перевірки).

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, аналізуючи історичний шлях розвитку та становлення ринку публічних закупівель, зазначаємо про активні зміни щодо форм, методів, процедур, а також термінології. Ввівши поняття «публічні закупівлі» та затвердивши його на законодавчому рівні, держава повинна адаптувати та замінити у всіх Положеннях, Наказах, Інструкціях поняття «державні закупівлі» на поняття «публічні закупівлі» для впорядкування та приведення у відповідність всієї нормативно-правової бази у цій сфері, а також підвищення ефективності здійснення публічних закупівель. Запропоновано визначати публічні закупівлі як сукупність відносин між учасниками та замовниками щодо прозорого придбання останніми товарів, робіт послуг відповідно до річного плану з дотриманням принципів максимальної економії та ефективності за умов рівності та добросовісної конкуренції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шатковський О. Розвиток законодавства України щодо державних закупівель: від еволюції до революції. *Радник у сфері державних закупівель*. 2015. № 5 (44). С. 44–48.

2. Про Міністерство економіки України : Положення, затверджене Постановою Кабінету Міністрів України від 20 листопада 1991 року № 322 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-91-%D0%BF> (дата звернення: 10.09.2019).

3. Про державний контракт і державне замовлення : Декрет Кабінету Міністрів України від 22 січня 1993 року № 14-93. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/14-93> (дата звернення: 12.06.2019).

4. Про затвердження Положення про порядок організації та проведення міжнародних торгів (тендерів) в Україні : Постанова Кабінету Міністрів України від 21 жовтня 1993 року № 871. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/871-93-%D0%BF> (дата звернення: 19.04.2019).

5. Про заборону використання бюджетних коштів для закупівлі товарів (робіт, послуг) іноземного походження : Постанова Кабінету Міністрів України від 4 червня 1996 року № 611. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/611-96-%D0%BF> (дата звернення: 04.09.2019).

6. Про державне замовлення для задоволення пріоритетних державних потреб : Закон України від 22 грудня 1995 року № 493/95-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/493/95-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 02.10.2019).

7. Agreement on Government Procurement (GPA) / World Trade Organization. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/analytic_index_e/gpa_02_e.htm (дата звернення: 11.05.2019).

8. Про організацію та проведення торгів (тендерів) у сфері державних закупівель товарів (робіт, послуг) : Постанова Кабінету Міністрів України від 28 червня 1997 року № 694. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/694-97-%D0%BF> (дата звернення: 26.03.2019).

9. Про створення єдиної системи закупівель товарів (робіт, послуг) за рахунок коштів державного бюджету та іноземних кредитів, що залучаються під гарантії Кабінету Міністрів України : Постанова Кабінету Міністрів України від 24 вересня 1997 року № 1058. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1058-97-%D0%BF> (дата звернення: 23.09.2019).

10. Про здійснення торгів (тендерів) у будівництві : Постанова Кабінету Міністрів України від 1 вересня 1998 року № 1369. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/694-97-%D0%BF> (дата звернення: 07.08.2019).

11. Осовська Г., Юшкевич О., Завадський Й. Економічний словник. Київ : Кондор, 2007. 358 с.

12. Про закупівлю товарів, робіт та послуг за державні кошти : Закон України від 22 лютого 2000 року № 1490-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1490-14> (дата звернення: 14.09.2019).

13. Про здійснення державних закупівель : Закон України від 1 червня 2010 року № 2289-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2289-17> (дата звернення: 12.10.2019).

14. Про здійснення державних закупівель : Закон України від 10 квітня 2014 року № 1197-VII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1197-18> (дата звернення: 30.04.2019).

15. Про публічні закупівлі : Закон України від 25 грудня 2015 року № 922-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19> (дата звернення: 19.06.2019).

16. Тлумачний словник української мови: близько 7 000 слів / за ред. Д. Гринчишина. 3-тє вид., перероб. і доп. Київ : Освіта, 1999. 302 с.

17. Куроченко О., Копнов М., Сладкевич В. та ін. Економіка: від А до Я: понятійно-термінологічний словник. Київ : видавничий дім «Персонал», 2008. 368 с.

18. Про затвердження Положення про Державний плановий комітет Української РСР : Постанова, затверджена Радою міністрів української РСР від 16 листопада 1982 року № 552. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/552-82-%D0%BF> (дата звернення: 12.05.2019).

19. Критенко О. Теоретичні підходи до визначення поняття «державні закупівлі». *Вісник Академії митної служби України. Серія: Державне управління*. 2014. № 1. С. 19–26.

REFERENCES:

1. Shatkovskyy O. (2015). Rozvytok zakonodavstva Ukrayiny shchodo derzhavnykh zakupivel: vid evolyutsiyi do revolyutsiyi [Development of the legislation of Ukraine on public procurement: from evolution to revolution]. *Radnyk u sferi derzhavnykh zakupivel* [Public Procurement Advisor], 5(44), pp. 44–48. (in Ukrainian)

2. Cabinet of Ministers of Ukraine (1991). About the ministry of economy of Ukraine. Regulations approved by Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine No. 322 of November 20. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-91-%D0%BF> (in Ukrainian) (accessed: 10 September 2019).

3. Cabinet of Ministers of Ukraine (1993). About the state contract and the state order. Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine No. 14-93 of January 22. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/14-93> (in Ukrainian) (accessed: 12 June 2019).

4. Cabinet of Ministers of Ukraine (1993). On approval of the Regulation on the procedure for the organization and conduct of international tenders in Ukraine. Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine No. 871 of October 21. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/871-93-%D0%BF> (in Ukrainian) (accessed: 19 April 2019).

5. Cabinet of Ministers of Ukraine (1996). On the prohibition of the use of budget funds for the purchase of goods (works, services) of foreign origin. Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine No. 611 of June 4. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/611-96-%D0%BF> (in Ukrainian) (accessed: 4 September 2019).

6. On State Procurement to Meet Priority State Needs (1995). Law of Ukraine of December 22, No. 493/95. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/493/95-%D0%B2%D1%80> (in Ukrainian) (accessed: 02 October 2019).

7. Agreement on Government Procurement (GPA) / World Trade Organization. – Retrieved from: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/analytic_index_e/gpa_02_e.htm (accessed: 11 May 2019).

8. Cabinet of Ministers of Ukraine (1997). On the organization and holding of tenders in the field of public procurement of goods (works, services): Resolu-

tion of the Cabinet of Ministers of Ukraine of June 28, No. 694. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/694-97-%D0%BF> (in Ukrainian) (accessed: 26 March 2019).

9. Cabinet of Ministers of Ukraine (1997). On the creation of a unified system of purchases of goods (works, services) at the expense of the state budget and foreign loans, which are attracted under the guarantees of the Cabinet of Ministers of Ukraine: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of September 10, No. 1058. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1058-97-%D0%BF> (in Ukrainian) (accessed: 23 September 2019).

10. Cabinet of Ministers of Ukraine (1998). On the execution of tenders in construction: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of September 13, №1369. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/694-97-%D0%BF> (in Ukrainian) (accessed: 07 August 2019).

11. Osovskaya G., Yushkevich O. and Zavadsky Y. (2007). *Ekonomichnyy slovnyk* [Economic Dictionary], Condor, Kyiv, Ukraine (in Ukrainian).

12. On the purchase of goods, works and services for public funds (2000). Law of Ukraine of February 22, No. 1490-III. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1490-14> (in Ukrainian) (accessed: 14 September 2019).

13. On Public Procurement (2010). Law of Ukraine of June 1, No. 2289-VI. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2289-17> (in Ukrainian) (accessed: 12 October 2019).

14. On Public Procurement (2014). Law of Ukraine of April 10, No. 1197-VII. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1197-18> (in Ukrainian) (accessed: 30 April 2019).

15. On Public Procurement (2015). Law of Ukraine of December 25 № 922-VIII. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19> (in Ukrainian) (accessed: 16 June 2019).

16. Grinchishina D. (1999). *Tlumachnyy slovnyk ukrayins'koyi movy: blyz'ko 7000 sliv* [Ukrainian interpretative dictionary: about 7000 words]. Osvita. Kyiv, Ukraine. (in Ukrainian)

17. Kurochenko O., Kopnov M. and Sladkevich V. (2008). *Ekonomika: vid A do YA: Ponyatiyno-terminolohichnyy slovnyk* [Economics: A to Z: Conceptual terminology. Words]. Vydavnychyy dim "Personal", Kyiv, Ukraine. (in Ukrainian)

18. Ministers of the Ukrainian SSR (1982). On approval of the Regulation on the State Planning Committee. The resolution, approved. Council of November 16 No. 552. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/552-82-%D0%BF> (in Ukrainian) (accessed: 12 May 2019).

19. Krytenko O. (2014). Teoretychni pidkhody do vyznachennya ponyattya "derzhavni zakupivli" [Theoretical approaches to the definition of the concept of "public procurement"]. *Visnyk Akademiyi mytnoyi sluzhby Ukrayiny. Ser.: Derzhavne upravlinnya* [Bulletin of the Academic Services of Ukraine. Series: Public Administration], 1, pp. 19–26. (in Ukrainian)

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЩАДЛИВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: НАУКОВО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ

ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT LEAN ENTERPRISE MANAGEMENT: SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL ASPECTS

Застосування методу наукового інформаційного пошуку і когнітивного методу дало змогу виокремити ключові ознаки і виявити дискусійність змістового наповнення поняття «обліково-аналітичне забезпечення». За результатами виконання іманентного підходу встановлено атрибутику дефініції «обліково-аналітичне забезпечення» із визначенням значимих позицій: забезпечення прийняття управлінських рішень; цілісна система інформації й інформаційних потоків; інтегрована система обліку, аудиту, аналізу та контролю; процес генерування інформації; ідентифікування кола користувачів і їх інформаційних потреб. Використання методів групування і системного аналізу дало змогу виокремити основні підходи до визначення обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством: як процес, як система. На основі проведеного контент-аналізу і семантичного аналізу, виявлених сутнісних ознак за іманентним підходом запропоновано у контексті наукових досліджень авторське визначення дефініції, яка відрізняється комплексністю і логічною узгодженістю з базовими категоріями «обліково-аналітичне забезпечення» та «ощадливе управління підприємством».

Ключові слова: обліково-аналітичне забезпечення, процес, система, інформація, управлінське рішення, ошадливе виробництво, підприємство.

Применение метода научного информационного поиска и когнитивного метода позволило выделить ключевые признаки и выявить дискуссионность содержания термина «учетно-аналитическое обеспечение». По результатам выполнения имманентного подхода установлена атрибутика дефиниции «учетно-аналитическое обеспечение» с определением значимых позиций: обеспечение принятия управленческих решений; целостная система информации и информационных потоков; интегрированная система учета, аудита, анализа и контроля; процесс генерирования информации; идентификация пользователей и их информационных запросов. Использование методов группировки и системного анализа позволило выделить основные подходы к определению учетно-аналитического обеспечения управления предприятием: как процесс, как система. На основе проведенного контент-анализа и семантического анализа, выявленных сущностных признаков по результатам имманентного подхода предложено в контексте научного исследования авторское определение дефиниции, которое отличается комплексностью и логической согласованностью с базовыми категориями «учетно-аналитическое обеспечение» и «бережливое управление предприятием».

Ключевые слова: учетно-аналитическое обеспечение, процесс, система, информация, управленческое решение, бережливое производство, предприятие.

УДК 657:65.01

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.48-91>

Колос І.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національний університет
харчових технологій

Kolos Iryna

National University of Food Technologies

Signs are marked as key and the content identified as the discussion of the concept of «accounting and analytical support» as a result of the application of the method of scientific information retrieval and cognitive method. Attributes set for the definition of «accounting and analytical support» of the results of the immanent approach to the definition of significant items (1) «ensuring the management solution», (2) «an integrated information system and information flow» and the «integrated system of accounting, audit, analysis and control», (3) «information generation process» and «identifying the number of users and their information needs». Approaches identified as to the definition of the basic accounting and analytical support using modern enterprise grouping methods and system analysis and set attributes: (A) a process aimed at (1) generating information; (2) efficient implementation of the basic management functions; (3) provision of management solution; (4) the identification of a range of users and their information needs; (B) the system, in particular (1) as an integrated information system and information flows; (2) as an integrated system accounting, auditing, analysis and control; (3) as an ordered set of data. Definition suggested as the author on the basis of a content analysis and semantic analysis, identified the essential features as a result of the immanent approach in the context of the definition of scientific research, which is a complex case and logical consistency with the basic categories of «accounting and analytical support» and «lean enterprise management»: accounting and analytical support of lean management of the enterprise – holistic, integrated accounting process (lean, strategic, management, financial), analysis (lean, industrial, management, financial), controls (controlling, internal audit, external control, external audit) through the information system streams, provides a justification, adoption and implementation of balanced management decisions by competent professionals on hierarchical levels of management within the enterprise and in the chain the interested side-consistent «supplier – producer – consumer» with a focus on minimizing waste and meet the value.

Key words: accounting and analytical support, process, system, information, management solution, lean manufacturing, enterprise.

Постановка проблеми. Поліпшення функціонування вітчизняних суб'єктів господарювання в умовах турбулентності, невизначеності та асиметрії інтересів стейкхолдерів неможливо забезпечити без зміни системи управління підприємством, зокрема з орієнтацією на імплементацію принципів ошадливості. Трансформація системи управління підприємством першочергово передбачає пошук і запровадження новітніх методів, прийомів, процедур формування достатньої кількості достовірної обліково-аналітичної інформації. У цьому аспекті особливої актуальності набуває проблематика

раціонального обліково-аналітичного забезпечення з фокусуванням на задоволення інформаційних запитів зацікавлених користувачів (менеджменту відповідно до ієрархічного рівня управління і професійної компетентності, а також бізнес-партнерів, насамперед постачальників і замовників) щодо обґрунтування ошадливих управлінських рішень, спрямованих на забезпечення бажаного результату на тривалу перспективу, за різними напрямками впливу на економічні, соціальні та екологічні складники ефективної діяльності підприємства і його бізнес-партнерів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Світовий досвід провідних країн свідчить, що запровадження концепції ощадливого виробництва стає запорукою сталого економічного розвитку суб'єктів господарювання [1, с. 27–30]. Водночас у США концепцію ощадливого виробництва визнано найкращим підходом до управління підприємством за критеріями забезпечення належного рівня продуктивності й стійких конкурентних переваг [2, с. 785].

Системні напрацювання щодо теоретико-методологічних і організаційно-методичних аспектів обліково-аналітичного забезпечення ощадливого управління підприємством практично відсутні. Водночас деякими дослідниками [3; 4; 5, с. 180–181; 6] встановлено, що відсутність належним чином обґрунтованого обліково-аналітичного забезпечення може призвести до негативних наслідків, зокрема до втрати ефективного економічного розвитку підприємства аж до фінансової неспроможності й банкрутства.

Визнаючи вагомість і практичну цінність отриманих наукових результатів досліджень вітчизняних і зарубіжних науковців і практиків-економістів, слід зауважити, що проблема науково-методологічного обґрунтування обліково-аналітичного забезпечення ощадливого управління підприємством залишається і потребує вирішення.

Постановка завдання. Метою дослідження є систематизація і розвиток науково-методологічних положень обліково-аналітичного забезпечення ощадливого управління підприємством. Для досягнення поставленої мети визначено такі наукові завдання: на основі аналізу оприлюднених результатів наукового пошуку вітчизняних фахівців виокремити атрибутивні ознаки поняття «обліково-аналітичне забезпечення»; сформулювати авторське бачення дефініції «обліково-аналітичне забезпечення ощадливого управління підприємством» й обґрунтувати з позиції посилення ефективності управління підприємством на засадах ощадливості.

Виклад основного матеріалу дослідження. За результатами використання методу наукового інформаційного пошуку сформовано фрагментарну сукупність (32 позиції) інтерпретації дефініції «обліково-аналітичне забезпечення» сучасними економістами-дослідниками. Застосування когнітивного методу для вивчення сутності поняття дало змогу виокремити ключові ознаки (частково оприлюднено автором в науковій праці [7, с. 50–53]) і зробити висновок про наявність різних трактувань дефініції і дискусійність змістового наповнення. Різноманітність точок зору авторів свідчить як про складність цього питання, так і про відсутність системного підходу до його розв'язання.

За результатами виконання іманентного підходу (передбачає опрацювання термінів із визначенням

притаманних властивостей) встановлено атрибутику дефініції «обліково-аналітичне забезпечення»:

- процес генерування інформації;
- цілісна система інформації й інформаційних потоків;
- упорядкована сукупність інформації;
- інтегрована система обліку, аудиту, аналізу та контролю;
- ідентифікування кола користувачів та їхніх інформаційних потреб;
- забезпечення прийняття управлінських рішень;
- ефективна реалізація основних функцій управління.

Проведене дослідження понять дало змогу виявити поширені позиції сучасних теоретиків і практиків щодо обліково-аналітичного забезпечення: (1) «забезпечення прийняття управлінських рішень»; (2) «цілісна система інформації й інформаційних потоків» й «інтегрована система обліку, аудиту, аналізу та контролю»; (3) «процес генерування інформації» й «ідентифікування кола користувачів та їхніх інформаційних потреб». Отже, враховуючи встановлену атрибутику та її значимість/важливість, обліково-аналітичне забезпечення доцільно розглядати як:

- обґрунтування можливих альтернатив управлінських рішень із фокусуванням на ухвалення виважено раціонального рішення з орієнтацією результату на найближчу перспективу, короткострокову перспективу та середньострокову перспективу;
- формування цілісної системи інформації й інформаційних потоків має ґрунтуватися на впровадженні та інтеграції методів, прийомів і процедур (1) обліку з фокусуванням на швидкість формування/складання даних, (2) аудиту для верифікації упорядкованої сукупності інформації відповідно до інформаційних запитів компетентного користувача, (3) аналізу з метою систематизації за часовим горизонтом і напрямом впливу на результат функціонування, (4) контролю над якістю й адресністю представлення упорядкованої сукупності інформації;
- процеси генерування інформації для задоволення актуальних інформаційних потреб безпосередніх користувачів (менеджмент і стейхолдери) за критерієм її цінності й пріоритетності під час використання.

Використання методів групування і системного аналізу дало змогу виокремити основні підходи до визначення обліково-аналітичного забезпечення управління сучасним підприємством з урахуванням встановленої атрибутики:

- як процес, спрямований на (1) генерування інформації, (2) ефективну реалізацію основних функцій управління, (3) забезпечення прийняття управлінських рішень, (4) ідентифікування кола користувачів та їхніх інформаційних потреб;
- як система, зокрема (1) як цілісна система інформації й інформаційних потоків, (2) як інтегрована

система обліку, аудиту, аналізу та контролю, (3) як упорядкована сукупність інформації.

Обліково-аналітичне забезпечення трактується як процес. У межах даного підходу науковці звертають увагу на те, що обліково-аналітичне забезпечення полягає в об'єднанні облікових (збір, підготовка, реєстрація, зведення, узагальнення, збереження, передачі інформації) і аналітичних (стратегічний, управлінський, фінансовий, оперативний глибокий аналіз із застосуванням певних методів і прийомів) операцій в єдиний процес. Отже, відповідно до такої позиції, основним є усвідомлення безперервності цього процесу і використання його результатів для формування рекомендацій щодо забезпечення прийняття управлінських рішень з орієнтацією на ефективну реалізацію основних функцій управління (планування, організування, облікування, аналізування, контролювання, регулювання, стимулювання). Водночас здійснюється акцент на (1) взаємодії з користувачами в межах управління суб'єктом господарювання [8, с. 57–58] за ієрархічною підпорядкованістю [5, с. 178–179], стейкхолдерами й емітентами корпоративних прав [9, с. 269] та зовнішніми користувачами [10, с. 308–309; 11, с. 24–26]; (2) представленні інформації в затребуваному вигляді [12, с. 242–244].

Обліково-аналітичне забезпечення представлено як система. Такий підхід передбачає обґрунтування інтегрованої системи, у межах якої виконується збирання, опрацювання та оцінювання облікової (дані оперативного, статистичного, фінансового, управлінського та стратегічного обліку) й позаоблікової інформації, що використовується для прийняття управлінських рішень на макро- і макрорівнях [3; 5, с. 179]. С.П. Барановська визначає як ключовий елемент опрацювання даних, що орієнтовано на задоволення функціональних потреб менеджменту різних організаційних рівнів шляхом формування і використання п'яти типів інформаційної системи з відповідним програмним забезпеченням (діло-процесійна, офісно-автоматизаційна, управлінсько-інформаційна, система підтримки рішення, система підтримки виконання рішень) [3]. Л.В. Городянською сформовано концепцію створення обліково-аналітичного забезпечення, якою передбачено проектування й об'єднання в систему інформаційних моделей обліку і прогнозних моделей аналізу, що дає змогу отримати інформацію для проведення прогнозованого аналізу з метою забезпечення бажаної результативності господарської діяльності підприємства [13, с. 264–266]. Необхідно відзначити, що серед авторів, які досить ґрунтовно підходять до розгляду поняття «обліково-аналітичне забезпечення», основна відмінність полягає у ступені охоплення різних елементів системи та їх інтеграції з функціями управління.

Погляд на обліково-аналітичне забезпечення як на економічний інформаційний простір [6] є досить цікавим. Можна стверджувати, що економічного успіху підприємство досягає у результаті здійснення дій: (1) формування певного масиву облікової інформації зовнішнього середовища й утвореної всередині самого підприємства; (2) верифікація і встановлення цінності інформації для задоволення потреб користувачів; (3) перевірення можливості використання інформації в прогнозних розрахунках; (4) розроблення порядку поширення і використання інформації в процесі прийняття економічних рішень; (5) обґрунтування й ужиття заходів для поліпшення достовірності інформації та ефективного забезпечення інформацією відповідних користувачів. Виконання дій щодо реалізації такого економічного інформаційного простору сприяє коректному врахуванню інтересів широкого кола зацікавлених сторін, що забезпечує здійснення підприємством діяльності на благо суспільства і нарощування національного багатства.

Для уточнення сутності поняття «обліково-аналітичне забезпечення» виконано:

1. Контент-аналіз із формалізацією компонентних складників за їх значущістю (результати представлено в табл. 1). За частотністю згадувань окремого складника із фрагментарної сукупності дефініцій встановлено такий ланцюжок: забезпечення прийняття управлінських рішень – система – єдність підсистем обліку, аудиту, аналізу та контролю через інформаційні потоки – процес – взаємодія з користувачами і задоволення їх інформаційних потреб – сукупність різних видів інформації.

2. Семантичний аналіз із визначенням частоти компонентних складників (лінгвістичних одиниць), що додають/розширюють змістове наповнення/розуміння шляхом побудови ієрархічного зв'язку через відсікання найменш значущих складників (результати представлено в табл. 2). За частотністю згадувань під час формулювання початкового змісту поняття із 32 визначень у 11 (34,4%) є компонента «процес», решта визначень відсікається як менш важливі. Серед 11 трактувань найбільш значимим для чотирьох дослідників (36,3%) є «об'єднує облікові та аналітичні операції», аналогічно решта визначень відсікається. За остаточними підрахунками з важливістю 75% завершено трактування «для формування рекомендацій для прийняття управлінських рішень». Отже, із фрагментарної сукупності дефініцій за ієрархічною значимістю складників змістового наповнення встановлено такий ланцюжок: процес – об'єднує облікові та аналітичні операції – для формування рекомендацій із метою прийняття управлінських рішень.

У межах виконаного дослідження з використанням інтеграційного підходу запропоновано таке авторське визначення: обліково-аналітичне забезпечення – ошадливого управління підприємством –

Таблиця 1

Компонентний склад дефініції «обліково-аналітичне забезпечення»

№	Компонента / Складник	Кількість згадувань	Частотність згадувань, %
1	Забезпечення прийняття управлінських рішень	18	56,3
2	Система	14	43,8
3	Єдність підсистем обліку, аудиту, аналізу та контролю через інформаційні потоки	14	43,8
4	Процес	11	34,4
5	Взаємодія з користувачами і задоволення їхніх інформаційних потреб	11	34,4
6	Сукупність різних видів інформації	10	31,3
7	Забезпечення реалізації основних функцій управління	9	28,1
8	Цілісна система інформації та інформаційних потоків	4	12,5
9	Сукупність процедур	3	9,4
10	Забезпечення системи управління	2	6,3
11	Діяльність	1	3,1
12	Узгодженість руху інформації	1	3,1
13	Інформаційне середовище	1	3,1
14	Комплекс механізмів та інструментів	1	3,1
15	Сукупність заходів, інструментів, методів	1	3,1
16	Інструмент для поліпшення ефективності управління підприємством	1	3,1
17	Мінімізація витрат на підготовку даних	1	3,1
18	Гнучкість за зміни стратегії	1	3,1

Джерело: складено і розраховано автором

Таблиця 2

Семантичний аналіз компонентних складників дефініції «обліково-аналітичне забезпечення»

Ієрархічна група	Частотність згадувань, %
1	процес (34,4%), система інформації й інформаційних потоків (24,9%), сукупність різних видів інформації (6,3%), єдність підсистем обліку, аудиту, аналізу та контролю (18,8%), комплекс механізмів та інструментів (3,1%), інтегрована система інформаційного забезпечення (9,4%), сукупність заходів, інструментів, методів (3,1%)
2	підготовки обліково-аналітичної інформації (9,1%), збору, обробки, узагальнення і збереження облікової інформації (18,2%), є пріоритетним серед інших (9,1%), об'єднує облікові та аналітичні операції (36,3%), формування ефективної підсистеми обліку та аналізу (9,1%), систематизації та структурування інформації (9,1%), створення і підтримання інформаційних умов (9,1%)
3	спрямованих на задоволення інформаційних потреб користувачів (25%), для формування рекомендацій для прийняття управлінських рішень (75%)

Джерело: складено і розраховано автором

цілісно-інтегрований процес обліку (ощадливий, стратегічний, управлінський, фінансовий), аналізу (ощадливий, виробничий, управлінський, фінансовий), контролю (контролінг, внутрішній аудит, зовнішній контроль, зовнішній аудит) через систему інформаційних потоків, що забезпечує обґрунтування, ухвалення та реалізацію виважених управлінських рішень компетентними фахівцями за ієрархічними рівнями управління в межах підприємства і в ланцюжку зацікавлених сторін «постачальник – виробник – споживач» з орієнтацією на мінімізацію втрат і задоволення цінності. Представлене трактування дає змогу виявити особливості й характеристики за контекстуальним підходом, що відповідає засадам ощадливості і зводяться до такого:

– процеси збирання інформації, методи і способи її оброблення, систематизації й узагальнення, накопичення та аналізування, а також тех-

нології надання безпосереднім користувачам на всіх функціонально-ієрархічних рівнях управління спрямовані на прийняття раціональних ощадливих рішень за критерієм створення цінності споживачу;

– формування цілісної системи інформації й інформаційних потоків має ґрунтуватися на впровадженні методів, прийомів та процедур ощадливого обліку з фокусуванням на швидкість опрацювання даних, зменшення кількості непотрібного оброблення для генерування цінності інформації зацікавленому компетентному користувачу;

– обґрунтування можливих альтернатив/проектів управлінських рішень для ухвалення виважених ощадливих рішень орієнтоване на мінімізацію втрат із подальшою їх ліквідацією за технологічним і управлінським аспектами діяльності підприємства;

– ідентифікація й установлення пріоритетності реалізації ощадливого рішення за напрямом

впливу на економічні, соціальні та екологічні складники ефективної діяльності промислового підприємства і його партнерів у ланцюжку «постачальник – виробник – споживач»;

– формування, верифікація та представлення упорядкованої сукупності інформації для задоволення інформаційних запитів/інформаційних потреб зацікавленого компетентного користувача має здійснюватися з урахуванням часового горизонту реалізації ощадливих рішень (найближча перспектива, короткострокова перспектива, середньострокова перспектива).

Висновки з проведеного дослідження.

За результатами проведеного дослідження сформульовано такі висновки:

1. Застосування методу наукового інформаційного пошуку і когнітивного методу дало змогу виокремити ключові ознаки і встановити дискусійність змістового наповнення поняття «обліково-аналітичне забезпечення».

2. На основі проведеного контент-аналізу і семантичного аналізу, виявлених сутнісних ознак за іманентним підходом запропоновано у контексті наукових досліджень авторське визначення дефініції, яка відрізняється комплексністю і логічною узгодженістю з базовими категоріями «обліково-аналітичне забезпечення» і «ощадливе управління підприємством».

Авторське визначення є підґрунтям для подальших досліджень і дає змогу зорієнтувати подальший пошук на вивчення складників та розроблення механізму обліково-аналітичного забезпечення для посилення ефективності функціонування підприємства на засадах ощадливості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Оно Т. Производственная система Тойоты. Уходя от массового производства / пер. с англ. Москва : Ин-т комплексных страт. исследований, 2008. 208 с.
2. Shah R., Ward P.T. Defining and developing measures of lean production. *Journal of Operations Management*. 2007. Vol. 25. № 4. P. 785–805. DOI :10.1016/j.jom.2007.01.019.
3. Барановська С.П. Обліково-аналітичне забезпечення як невід’ємна складова управління підприємством. URL : http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12425/1/2_8-11_Vis_722_menegment.pdf (дата звернення: 14.01.2020).
4. Захарчук Д.О., Лаговська О.А. Роль обліково-аналітичної інформації в управлінні діяльністю підприємства. URL : <http://eztuir.ztu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/430/1/209.pdf> (дата звернення: 14.01.2020).
5. Тринька Л.Я. Проблеми обліково-аналітичного забезпечення в системі економічної безпеки підприємств. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України*. 2012. Вип. 177. Ч. 4. С. 177–182.

6. Сардачук І.І. Обліково-інформаційне забезпечення внутрішньогосподарського контролю. URL : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/2956/1/89.pdf> (дата звернення: 14.01.2020).

7. Колос І.В. Обліково-аналітичне забезпечення прийняття ощадливих рішень. *Сучасний стан, проблемні аспекти та перспективи розвитку обліково-контрольного та аналітичного забезпечення управління підприємством* : колективна монографія / за ред. канд. екон. наук., проф. Л.М. Чернелєвського. Київ : НУХТ, 2019. С. 48–60.

8. Правдюк Н.Л. Обліково-аналітичне забезпечення управління прибутком підприємства. *Облік і фінанси*. 2015. № 4(70). С. 53–60.

9. Прядко В.В. Обліково-аналітичне забезпечення управління витратами. *Економічний аналіз*. 2018. Т. 28. № 4. С. 265–270.

10. Зима Ю.П. Дефініція обліково-аналітичного забезпечення корпоративного управління. *Бізнес Інформ*. 2016. № 1. С. 306–310.

11. Гоголь Т.А. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємств малого бізнесу : монографія. Чернівці : Лозовий В.М., 2014. 384 с.

12. Копотієнко Т.Ю. Обліково-аналітичне забезпечення внутрішнього аудиту витрат у мережах підприємств ресторанного господарства. *Інноваційна економіка*. 2016. № 1-2(61). С. 239–245.

13. Городянська Л.В. Концепція обліково-аналітичного забезпечення управління відтворюваними економічними ресурсами. *Фінанси, облік і аудит*. 2012. № 20. С. 260–267.

REFERENCES:

1. Ono T. (2008) *Proizvodstvennaya sistema Toyoty. Ukhodya ot massovogo proizvodstva* [Toyota Production System. Moving away from mass production] Moscow: In-tut kompleksnykh strat. Issledovaniy. (in Russian)
2. Shah R., Ward P.T. (2007) Defining and developing measures of lean production. *Journal of Operations Management*. Vol. 25, no. 4, pp. 785-805. doi:10.1016/j.jom.2007.01.019.
3. Baranovska S.P. Oblikovo-analitychne zabezpechennia yak nevidiemna skladova upravlinnia pidpriemstvom [Accounting and analytical support as an integral component of business management]. Available at: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12425/1/2_8-11_Vis_722_menegment.pdf (accessed 14 January 2020).
4. Zakharchuk D.O., Lahovska O.A. Rol oblikovo-analitychnoi informatsii v upravlinni diialnosti pidpriemstva [The role of accounting and analytical information in the management of the company]. Available at: <http://eztuir.ztu.edu.ua/7969/1/209.pdf> (accessed 14 January 2020).
5. Trynka L.Ia. (2012) Problemy oblikovo-analitychnoho zabezpechennia v systemi ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv [Problems of accounting and analytical support to the economic security of enterprises]. *Scientific Bulletin of National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine*, vol. 177, no. 4, pp. 177–182.
6. Sardachuk I.I. Oblikovo-informatsiine zabezpechennia vnutrishnohospodarskoho kontroliu [Accounting and information management of internal controls]. Available at: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/2956/1/89.pdf> (accessed 14 January 2020).

7. Kolos I.V. (2019) Oblikovo-analitychne zabezpechennia pryiniattia oshchadlyvykh rishen [Accounting and analytical support for the adoption of lean solution]. *Suchasnyi stan, problemni aspekty ta perspektyvy rozvytku oblikovo-kontrolnoho ta analitychnoho zabezpechennia upravlinnia pidpriemstvom* [Current state, problematic issues and prospects of accounting and control and analytical support of enterprise management]. Kyiv: NUKhT, pp. 48–60. (in Ukraine)

8. Pravdiuk N.L. (2015) Oblikovo-analitychne zabezpechennia upravlinnia prybutkom pidpriemstva [Accounting and analytical support of management with enterprise profit]. *Accounting & Finance*, no. 4(70), pp. 265–270.

9. Priadko V.V. (2018) Oblikovo-analitychne zabezpechennia upravlinnia vytratamy [Accounting and analytical support cost management]. *Ekonomichnyy analiz*, Vol. 28, no. 4, pp. 265–270.

10. Zyma Yu.P. (2106) Definityia oblikovo-analitychnoho zabezpechennia korporatyvnoho upravlinnia

[Definition accounting and analytical support corporate governance]. *BUSINESS INFORM*, no. 1, pp. 306–310.

11. Hohol T.A. (2014) Oblikovo-analitychne zabezpechennia upravlinnia pidpriemstv maloho biznesu [Accounting and analytical support of management of small businesses]. Chernihiv: Vydavets Lozovyi V.M. (in Ukraine)

12. Kopotiienko T.Iu. (2016) Oblikovo-analitychne zabezpechennia vnutrishnoho audytu vytrat u merezhakh pidpriemstv restorannoho hospodarstva [Accounting and analytical support of internal audit in the networks of restaurant management business spending]. *INNOVATIVE ECONOMY*, no. 1-2(61), pp. 239–245.

13. Horodianska L.V. (2012) Kontseptsiiia oblikovo-analitychnoho zabezpechennia upravlinnia vidtvoriuvanymy ekonomichnymy resursamy [The concept of accounting and analytical support for reproducible control of economic resources]. *Finance, accounting and auditing*, no. 20, pp. 260–267.

ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ: УМОВИ ВИНИКНЕННЯ, ВИЗНАННЯ, ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ

ACCOUNTS RECEIVABLE: CONDITIONS OF ORIGIN, RECOGNITION, DISPLAY IN ACCOUNTING

УДК 657.1

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.48-92>**Лисак О.П.**

судовий експерт
відділу економічних досліджень
Вінницький науково-дослідний
експертно-криміналістичний центр
Міністерства внутрішніх справ України
Гудзенко Н.М.
к.е.н., доцент кафедри обліку
та оподаткування в галузях економіки
Вінницький національний
аграрний університет

Lysak Olga

Vinnitsia Scientifically-Experience
Expertly-Criminalistics Center
Ministry of Internal Affairs of Ukraine
Gudzenko Nataliya
Vinnitsia National Agrarian University

У статті розглянуто умови виникнення дебіторської заборгованості залежно від виду діяльності та умов господарювання відповідно до вимог законодавства; специфіку її визнання як об'єкта оподаткування, обліку та звітності; особливості оцінювання та відображення в системі бухгалтерського обліку задля забезпечення можливості управління величиною такої заборгованості. Розглянуто інформаційне та організаційне забезпечення управління розрахунками з дебіторами, можливості вдосконалення організації обліку та управління дебіторською заборгованістю на основі застосування системного підходу, який поєднує економічне, облікове, податкове та юридичне трактування. Акцентовано увагу на необхідності забезпечення достовірності оцінки заборгованості дебіторів та її дисконтування. Розкрито особливості інвентаризації дебіторської заборгованості, умови виникнення сумнівної та безнадійної заборгованості, її дисконтування, порядок списання безнадійної заборгованості, зокрема за рахунок сформованого резерву, а також податкові наслідки.

Ключові слова: дебітори, заборгованість, сумнівний борг, безнадійна заборгованість, облікова політика, оцінка, інвентаризація заборгованості.

В статье рассмотрены условия возникновения дебиторской задолженности в зави-

симости от вида деятельности и условий хозяйствования в соответствии с требованиями законодательства; специфика ее признания как объекта налогообложения, учета и отчетности; особенности оценивания и отражения в системе бухгалтерского учета с целью обеспечения возможности управления величиной такой задолженности. Рассмотрены информационное и организационное обеспечение управления расчетами с дебиторами, возможности совершенствования организации учета и управления дебиторской задолженностью на основе применения системного подхода, который сочетает экономическую, учетную, налоговую и юридическую трактовку. Акцентировано внимание на необходимости обеспечения достоверности оценки задолженности дебиторов и ее дисконтирования. Раскрыты особенности инвентаризации дебиторской задолженности, условия возникновения сомнительной и безнадежной задолженности, ее дисконтирования, порядок списания безнадежной задолженности, в частности за счет сформированного резерва, а также налоговые последствия.

Ключевые слова: дебиторы, задолженность, сомнительный долг, безнадежная задолженность, учетная политика, оценка, инвентаризация задолженности.

In the article have been analyzed the circumstances for appearance of arrears of debtors dependent on the kind of their activities and the conditions of management according to the requirements of law; the specificity of averring them as being an object of management, accountancy, and reporting; the peculiarities of evaluation and reverberation within the system of accountancy in order to provide capabilities for managing a unit of such an indebtedness. Here is examined informative and organizing securement of managing settlements with debtors, opportunities for the improvement of accountancy arrangement and management of debtors' arrears based on the implementation of the system approach for the arrears of debtors are quite specific assets which is fraught with a risk of not repayment to objective and subjective reasons. Special attention is paid to the necessity of evaluation of potential risks of not returning the arrears by debtors the creation of resources for covering possible losses after debt relief. For this purpose, it is necessary speaking of the accounting policy, to outline conditions of doubtful debt repayment and take into account legal interpretation of debtors' arrears, which will positively influence the financial policy and choice of counteragents. A separate group is allocated bad receivables, but since it is contractual, the terms of the contract may provide for another limitation period, including a reduced (special) limitation period of one year. With a possibility of over-growing risks for the work of enterprises in order to implement a crisis management, it is especially actual to improve the system of control over the debtors' arrears including inventory and internal auditing. Under the circumstance of doing export operations control over the repayment discipline should be enhanced following the adherence to the principles of the crisis management of the debtors' arrears. In the given abstract peculiarities of the inventory of the debtors' arrears are highlighted, including its discounting, the order of hopeless debt relief also thanks to the created resources and tax consequences.

Key words: debtors, debt, doubtful debt, bad debt, accounting policy, valuation, debt inventory.

Постановка проблеми. Здійснення підприємницької діяльності (ведення бізнесу) передбачає обов'язкове укладання господарських, трудових, цивільно-правових та інших видів договорів, виконання яких передбачає високу ймовірність виникнення заборгованості. Дебіторська заборгованість фактично вважається активом, оскільки уособлює не отримані суб'єктом підприємницької діяльності кошти в результаті виконання контрактних умов. Однак заборгованість дебіторів є досить специфічним активом, адже завжди присутній ризик неповернення такого боргу з об'єктивних та суб'єктивних причин, тому дебіторська заборгованість вимагає постійної уваги й контролю, особ-

ливо за умови зростання ризику її перетворення на безнадійний борг, що може стати причиною зниження платоспроможності через «вимивання» грошових коштів з обігу. Актуальною проблемою є пошук оптимальних методів управління заборгованістю задля недопущення її перетворення на безнадійну та перевищення критично допустимого рівня для підприємства з урахуванням специфіки його діяльності, розміру та інших особливостей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відображення в обліку розрахунків з дебіторами, управління дебіторською заборгованістю розглядалися вченими-дослідниками, серед яких варто виділити таких, як М.Д. Білик, Н.І. Верхоглядова,

З.В. Гуцайлюк, Й.Я. Даньків, Є.В. Дубровська, В.І. Єфіменко, Л.М. Кіндрацька, В.М. Костюченко, О.В. Лишиленко, І.М. Парасій-Вергуненко, О.А. Подолянчук, М.С. Пушкар, І.Б. Садовська, В.П. Савчук, В.В. Сопко, Н.М. Ткаченко. Більшість учених акцентує увагу на розкритті сутності заборгованості, її класифікації, методів обліку, аналізу та аудиту. Однак подальше вдосконалення господарських відносин, їх активний розвиток, поширення міжнародних стандартів обліку та звітності вимагають застосування комплексного підходу до розроблення моделі управління дебіторською заборгованістю в межах кожного окремого підприємства, яка буде враховувати найбільш суттєві обмежуючі фактори та базуватись на даних системи обліку й звітності. В нинішніх умовах основний акцент управління зміщується в бік аналітичного оцінювання впливу величини заборгованості як активу на платоспроможність та стабільність роботи підприємства. Цей напрям є надзвичайно важливим, однак вимагає суттєвого доповнення, гармонізації теорії та практики вітчизняного бухгалтерського обліку відповідно до вимог міжнародних стандартів. Мистецтво управління дебіторською заборгованістю полягає не стільки в аналізі впливу її розміру на основні фінансові показники роботи, скільки у створенні умов, спрямованих на забезпечення можливості повернення боргів.

Постановка завдання. Метою статті є систематизація та узагальнення діючої практики виникнення, визнання, відображення в обліку та звітності дебіторської заборгованості для розроблення оптимальної моделі управління такою заборгованістю в межах підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Причиною виникнення дебіторської заборгованості є наявність розрахункових операцій між контрагентами, що виникають за фактом відвантаження продукції (виконання робіт або надання послуг) та передбачають сплату визначеної договором суми коштів, яка буде здійснюватися повністю або частинами за визначений період часу. Контрагент (лат. «*contrahens*» – «домовлятися»; «*contra*» – «проти» + «*agens*» – «діючий»; «*contrahere*» – «протистояти взаємно») – це особа або установа, що бере на себе певні зобов'язання за договором. «Контр» (проти) походить з протиставлення однієї сторони іншій [1]. В договорі зобов'язанню кожної зі сторін протистоїть (кореспондує) право іншої сторони, і навпаки.

У правових відносинах під контрагентом розуміється одна зі сторін договору, хоча в Цивільному кодексі чітко визначення терміна «контрагент» відсутнє. Контрагентами виступають сторони договору (дві або більше) щодо один одного, тобто можна зробити висновок, що кожен партнер, який укладає контракт, є контрагентом, а в момент підписання контракту, коли він набуває юридичної сили, він бере на

себе зобов'язання відповідно до прописаних контрактом умов, зокрема щодо сплати заборгованості за отримані активи (цінності), роботи чи послуги.

Дебіторською заборгованістю вважають суми оплати від клієнтів, покупців, замовників підприємства, які на дату формування звітності (проміжної або річної) чи надання робіт, поставки товарів ще від них не отримані. Таких контрагентів називають дебіторами [2].

З огляду на економічну сутність операцій, що приводять до виникнення дебіторської заборгованості, здебільшого вона має договірний, товарний характер (за підставою виникнення), але може виникати також за фактом авансових платежів, випадкових чи навмисних переплат податків та зборів до державного бюджету. Заборгованість дебіторів набуває ознак боргового активу, оскільки передбачає можливість перетворення права вимоги боргу на реальні грошові кошти в найближчій перспективі. З економічної точки зору для самого дебітора вона є джерелом безкоштовних ресурсів тимчасового користування, може використовуватися для погашення кредиторської заборгованості, виконує функцію безвідсоткового споживчого кредиту, що надається по відкритому рахунку. Доказом наявності закріпленої за дебітором заборгованості є підписаний покупцем (споживачем послуг) рахунок та відповідні бухгалтерські записи у продавця. Підтверджено факт наявності заборгованості та її строковості в процесі інвентаризації.

З позиції бухгалтерського обліку дебіторська заборгованість визнається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигід, а її сума може бути достовірно визначена [3]. За ПСБО 10 «Дебіторська заборгованість» нею вважаються суми боргових зобов'язань контрагентів станом на певну дату. Для організації обліку та звітності після визнання об'єкта активом важливо чітко окреслити його характеристики, зокрема оборотність, здатність генерувати дохід та грошові кошти, термін погашення.

Для управління використовують розподіл за правовим критерієм, виділяючи строкову або прострочену заборгованість. До строкової належить та частина заборгованості дебіторів, строк погашення якої ще не настав або становить менше одного місяця, а також яка пов'язана з нормальними строками розрахунків, визначеними в угодах [4]. Простроченою вважається заборгованість, погашення якої не відбулося у визначений договором термін, або заборгованість, пов'язана з помилками в оформленні розрахункових документів. Чим далі в часі відтермінується виконання дебітором взятих на себе зобов'язань, тим більш сумнівною для кредитора є можливість отримання такого боргу. З огляду на наявні обставини та фактори, які необхідно передбачити в обліковій та фінансовій політиці підприємства, прострочена

дебіторська заборгованість може вважатися сумнівною. У П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [3] визначено, що «сумнівний борг – це поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує невпевненість її погашення боржником».

В окрему групу виділяють безнадійну дебіторську заборгованість, яка є поточною дебіторською заборгованістю, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності (п. 4 ПБО 10) [3], тобто це рахунки, які покупці не оплатили і які не будуть оплачені через ліквідацію боржника, якщо не передбачено правонаступництво за цим зобов'язанням, або за якою сплинув строк позовної давності.

Законодавством (ст. 257 Цивільного кодексу України [5]) передбачено, що строк позовної давності становить 3 роки з моменту спливу строку виконання зобов'язання, передбаченого договором, але оскільки дебіторська заборгованість є договірною, то умовами договору може бути передбачено інший термін позовної давності, що не суперечить законодавству. У ст. ст. 257–258 ЦКУ міститься загальне та спеціальне регулювання позовної давності, що часто не враховується в договорах та не знаходить відображення в обліковій політиці. Скорочена (спеціальна) позовна давність в один рік застосовується до вимог у зв'язку з недоліками проданого товару, щодо неналежної якості роботи, виконаної за договором підряду [5]. Під час укладання договору, за яким виникає дебіторська заборгованість, необхідно звернути увагу на те, що строки позовної давності можуть бути подовжені угодою сторін. На особливу увагу заслуговує встановлення початку перебігу позовної давності, оскільки існують специфічні роботи, виконання яких може здійснюватися за періодами (так звані триваючі зобов'язання). В разі порушення контрактних умов штрафні санкції нараховуються за кожен період, а позовна давність також обчислюватиметься в межах кожного періоду окремо. Якщо договором передбачено, що пеня буде стягуватися за кожен день прострочення виконання зобов'язання, позовну давність необхідно обчислювати окремо за кожен день. Ця особливість вимагає належного облікового обґрунтування та аналітичної деталізації.

Визнана відповідно до законодавства безнадійна дебіторська заборгованість (майбутніх економічних вигід не очікується отримати) перестає відповідати критерію визнання активу, а для підприємства перетворюється на витрати. Розмежування сумнівної та безнадійної заборгованості зумовлено тим, що податкове законодавство (пп. 14.1.11 Податкового кодексу України [6]) визнає лише поняття безнадійної заборгованості та умови, за якими заборгованість можна вважати безнадійною. Достатньою податковою умовою для визнання безнадійного боргу є сплив строку

позовної давності за зобов'язаннями щодо такої заборгованості незалежно від того, чи звертався кредитор до суду задля її стягнення. Поняття позовної давності міститься у Цивільному кодексі України [5] й передбачає строк, протягом якого особа може звернутися до суду з вимогою про захист свого цивільного права чи інтересу (ст. 256 ЦКУ). Списати дебіторську заборгованість в обліку та виключити зі складу активів у звітності можна лише після того, як вона отримає статус безнадійної. Сумніви в поверненні не дають підстав для списання, адже досить важко чітко окреслити умови сумнівності погашення боргу, що дає підстави для фінансових маніпуляцій та зловживань.

На відміну від загальноприйнятої вітчизняної практики, в міжнародних стандартах обліку та звітності (МСБО та МСФЗ) відсутні чіткі визначення понять «сумнівна заборгованість» і «безнадійна заборгованість». Класифікація заборгованості дебіторів здійснюється відповідно до самостійно вибраних підприємством критеріїв з урахуванням професійної думки фахівців, що закріплено в наказі про облікову політику. Відсутність чітких рекомендацій щодо виокремлення сумнівної та безнадійної заборгованості пояснює те, що в міжнародних стандартах не наведено алгоритмів розрахунку резерву сумнівних боргів МСБО, тобто кожне підприємство самостійно визначає та описує в обліковій політиці методику формування резерву сумнівних боргів.

Юридичне трактування дебіторської заборгованості як активу необхідно враховувати на етапі організації обліку та подальшого управління з огляду на те, що використання активу передбачає можливість його передачі, обміну, навіть продажу, хоча на практиці правову характеристику дебіторської заборгованості часто не враховують. Застосування комплексного підходу, що поєднує економічну, юридичну, податкову та бухгалтерську складову, є запорукою ефективного управління дебіторською заборгованістю.

Отже, уникнути дебіторської заборгованості практично неможливо. На структуру активів та фінансові показники негативно впливає не тільки існування дебіторської заборгованості, але й наявність значної величини сумнівної та безнадійної заборгованості. Під час оцінювання структури дебіторської заборгованості необхідно перш за все звернути увагу на прострочену дебіторську заборгованість, яка відрізняється від інших видів відсутністю можливості спрогнозувати строки її повернення.

Чинна методика обліку дебіторської заборгованості не передбачає накопичення інформації про заборгованість дебіторів різного рівня деталізації та узагальнення, що обмежує можливість отримання інформації в обсязі та вигляді, достатньому для аналітичного оцінювання стану заборгованості задля прогнозування ймовірності настання платіжної кризи та складання рекомендацій щодо

її попередження. Виникає проблема щодо оцінювання дебіторської заборгованості як активу, яка зумовлена тим, що цей актив є не зовсім матеріальним, а на грошові кошти він перетворюється з часом. З огляду на інфляційні процеси та нестабільність ринкового середовища відтермінування моменту отримання грошей знижує їх купівельну спроможність і приводить до появи потреби дисконтування дебіторської заборгованості.

Крім того, власник такого активу, як дебіторська заборгованість, може продати/передати не сам актив, а лише право вимоги погашення такої заборгованості. Здебільшого такий продаж здійснюється за вартістю, яка не відповідає реальній сумі заборгованості (факторинг, цесія), тому виникає потреба оцінювання права на заборгованість для потреб обліку та звітності, яка буде враховувати всі (навіть несуттєві) особливості договору, наявність додаткових угод про можливу пролонгацію терміну виконання чи оплати, повернення товарних цінностей тощо. Особливість дебіторської заборгованості як активу проявляється в тому, що такий актив продати не так просто, як інші матеріальні активи, хоча можливість продажу (переуступки права вимоги) існує.

Відповідно до ст. 512 ЦКУ [5] кредитор у зобов'язанні може бути замінений іншою особою внаслідок передачі ним своїх прав іншій особі за правочином (відступлення права вимоги). Стаття 516 ЦКУ визначає, що заміна кредитора у зобов'язанні здійснюється без згоди боржника, якщо інше не встановлено договором або законом. Однак практика доводить, що в разі переуступки права вимоги боргу доцільно повідомити боржника про фактичну зміну кредитора. Якщо дебітор не володіє інформацією й виконає своє зобов'язання перед первинним кредитором, то новий кредитор зможе вимагати погашення зобов'язання від первинного та виплати відповідної компенсації.

Договір відступлення права вимоги, який фактично визначає договірну передачу зобов'язальних вимог первісного кредитора новому кредитору, необхідно відрізнити від факторингу, де кредитором виступатиме банківська або інша фінансова установа, що здійснює фактичне фінансування однієї сторони договору іншою стороною шляхом надання їй визначеної суми грошових коштів. Згідно з договором факторингу ця послуга, надається фактором клієнту за плату, розмір якої визначається договором, тому в обліку необхідно забезпечити належне відображення операцій у разі переуступки права вимоги боргу, відмежувати його від фінансових операцій та правильно відобразити в податковому обліку (як продаж фінансового активу або як погашення поточної дебіторської заборгованості). Відступлення права вимоги боргу не матиме податкових наслідків щодо нарахування й сплати ПДВ, але вимагатиме коригування податкового кредиту.

На етапі організації обліку задля формування в системі звітності реальної величини дебіторської заборгованості необхідно чітко описати методику формування резерву сумнівних боргів [7]. Хоча вітчизняні підприємства часто ігнорують необхідність його формування, створення резерву є виправданим з економічної точки зору, оскільки, з одного боку, він виступає інструментом коригування оцінки заборгованості, а з іншого боку, він забезпечує можливість поступового «відкладення» коштів для часткового покриття можливих втрат від списання безнадійної дебіторської заборгованості, адже певну частину виручки продавець може ніколи не отримати від покупців. Проблема відображення реальної величини заборгованості обумовлена тим, що під час відвантаження продукції в продавця виникає податкове зобов'язання з ПДВ, яке авансом сплачує кредитор, але має відшкодовуватися покупцем. Якщо покупець не розраховується за товар або сплачує частину боргу, то у продавця виникатимуть додаткові витрати.

Заслуговує на увагу практика ведення обліку за МСБО щодо відображення доходів від управління активами, які застосовують під час оцінювання й визнання доходів і грошових потоків, що виникають внаслідок договору з клієнтом за МСФЗ 15 щодо обліку договорів, за якими виникає дебіторська заборгованість.

Якщо дебіторська заборгованість не коригується на резерв сумнівних боргів, вона завідомо неправдива, її можна розглядати як інструмент маніпулювання величиною капіталу (його активної частини), викривлення фінансових результатів (недоотримання економічних вигід, що відповідає величині можливої сумнівної заборгованості), адже завжди присутній ризик неповернення боргу або його частини навіть найбільш сумлінним дебітором. Також у момент списання заборгованості фінансовий результат поточного періоду занижується шляхом визнання витрат, що виникли фактично в минулих періодах з моменту виникнення та доведення сумнівів щодо погашення заборгованості.

Однією з причин відмови практичного застосування резерву сумнівних боргів задля уточнення величини боргу дебіторів є суперечності щодо облікового відображення невикористаних сум резервів сумнівних боргів та їх списання. Якщо підприємство більшість продукції продає за готівку, або обсяг дебіторської заборгованості за визначеним в обліковій політиці критерієм суттєвості є несуттєвим, то формувати резерв сумнівних боргів недоцільно. Також виникають складнощі під час оцінювання платоспроможності дебіторів у процесі визначення резерву сумнівності, адже аналіз здійснюється на основі інформації, що перебуває у відкритому доступі. Її досить важко перевірити щодо підтвердження достовірності, повноти. Основними способами отримання інформації є обов'язковий запит

установчих документів контрагента або опис документів, що надаються юридичній особі в процесі державної реєстрації, зокрема довідки про відкриті рахунки, реєстрацію як платника податку (підтвердження того, що юридична особа працює в правовому полі, а не є фіктивною); наявність дозволів та ліцензій, наявність порушених господарських, кримінальних та адміністративних справ із рішеннями за результатами їх розгляду; наявність податкової заборгованості; відомості щодо перебування потенційного контрагента в процесі припинення діяльності, ліквідації чи реорганізації, зокрема з причини загрози банкрутства. Оскільки передбачити можливі ризики досить складно, як засіб їх уникнення або мінімізації варто здійснювати ретельне попереднє вивчення умов договору та включення пунктів, які захистять інтереси підприємства в разі загрози неплатежів з боку дебітора. Для збирання інформації про контрагента можна також залучати аудиторські фірми, адвокатські об'єднання.

Своєчасний контроль за періодизацією дебіторської заборгованості, її структурою та погашенням забезпечується шляхом проведення інвентаризації. Прийоми інвентаризації дають змогу встановити факт наявності безнадійної заборгованості або заборгованості, за якою минув термін позовної давності. Під час виявлення таких фактів до акта інвентаризації розрахунків додають довідку про виявлену безнадійну заборгованість, де зазначають найменування та місце знаходження дебіторів, суми, причини, дати й підстави виникнення заборгованості. Ця інформація дублюється в протоколі, який затверджує керівник підприємства.

Розглянемо документальне підтвердження результатів проведеної інвентаризації розрахунків за надані послуги на конкретному прикладі. Підприємство здійснює господарську діяльність, пов'язану з наданням рекламних послуг. Початком проведення інвентаризації розрахунків на підприємстві є наявність наказу керівника на проведення інвентаризації розрахунків та акта за результатами проведеної інвентаризації розрахунків, у якому встановлено наявність або відсутність дебіторської чи кредиторської заборгованості за надані послуги. Перевірка проводиться за даними, що відображені в первинних та зведених документах.

Першим документом, що засвідчує правові відносини між підприємствами Y та X, є укладений договір відповідно до норм, визначених ст. ст. 626–632 ЦКУ [5] та ст. ст. 180–181 ГКУ (в нашому разі – договір про надання рекламних послуг підприємством А (виконавець) замовнику та споживачу цих послуг). Під час перевірки договору варто звернути увагу на те, що мають бути чітко описані такі основні положення:

- 1) предметом договору є надання рекламних послуг у сфері зовнішньої реклами, а саме розклеювання рекламних брошур;
- 2) вартість договору становить 36 900,00 грн.;

3) строком виконання послуг є січень-травень 2019 року;

4) здійснення оплати за надані послуги має відбуватися згідно з актами надання послуг;

5) строк дії договору закінчується 31 травня 2019 року.

Для обліку поточних розрахунків за надані послуги підприємство застосовує оборотно-сальдову відомість по субрахунку 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями» щодо розрахунків із контрагентом (замовником).

Згідно з даними оборотно-сальдової відомості підприємство А надало рекламні послуги у сфері зовнішньої реклами підприємству X за січень-травень 2019 року на загальну суму 36 900,00 грн. Оскільки згідно з вищезгаданим договором між підприємствами оплата за надані послуги здійснювалась відповідно до актів надання послуг, слід перевірити наявність усіх актів за січень-травень 2019 року на суму договору (36 900,00 грн.), виставлені рахунки на оплату та прибуткові касові ордери (виписки банку), що засвідчують надходження коштів від дебітора-замовника на зазначену суму за надані рекламні послуги у сфері зовнішньої реклами. За результатами перевірки правильності проведення розрахунків між виконавцем і замовником (отримувачем) складено акт звірки взаєморозрахунків між контрагентами. В ньому чітко зазначено дату надання послуг та отримання коштів, суму надходження коштів за надані послуги за січень-травень 2019 року. На рахунок підприємства А надійшли кошти за надані рекламні послуги у сфері зовнішньої реклами від замовника в загальній сумі 36 900,00 грн. Цим актом підтверджується факт погашення заборгованості та її відсутність на звітну дату.

Незалежно від джерела списання суму списаної дебіторської заборгованості обліковують на позабалансовому субрахунку 071 «Списана дебіторська заборгованість» не менше трьох років (звичайний термін позовної давності) для того, щоби мати можливість спостереження за майновим станом боржника, якщо дебітор із часом зможе цю заборгованість оплатити. Якщо дебітор поверне заборгованість, то сума відшкодування раніше списаного безнадійного боргу відображається у складі інших операційних доходів (Кт 716 «Відшкодування раніше списаних активів»).

Ще однією особливістю, яка повинна враховуватися в процесі обліку та контролю дебіторської заборгованості, є можливість її часткової оплати, зокрема щодо сумнівної та безнадійної заборгованості. У разі отримання часткової сплати від дебітора платник податку зменшує фінансовий результат до оподаткування на суму коригування (зменшення) резерву сумнівних боргів, на яку збільшився фінансовий результат до оподаткування, якщо він є платником податку на прибуток, тому під

час здійснення інвентаризації необхідно забезпечити максимальну точність перевірки, особливо по тих контрагентах, за якими дебіторська заборгованість виникала в декілька етапів, так само поетапно здійснювалося її погашення. Складна структура розрахунків, яка може передбачати використання готівкової та безготівкової форм, авансові платежі тощо, ускладнює поточний контроль і вимагає більш відповідального подальшого контролю.

Система обліку та контролю дебіторської заборгованості повинна спрямовуватися на побудову ефективної системи контролю за розміром дебіторської заборгованості, яка створить передумови для забезпечення своєчасного ведення претензійної та судової роботи з дебіторами-боржниками до того часу, як прострочена заборгованість із сумнівної перетвориться на безнадійну.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи результати теоретичних і практичних досліджень, вважаємо доцільним застосовувати комплексний підхід до характеристики дебіторської заборгованості як специфічного активу бухгалтерського обліку, який, окрім суто облікового, доповнюється податковим, юридичним та економічним трактуванням.

Організація обліку дебіторської заборгованості передбачає необхідність її належної періодизації, зокрема з урахуванням можливості визнання у складі безнадійної, задля подальшого списання, достовірного оцінювання, дисконтування, формування резерву сумнівних боргів з огляду на вибрані критерії суттєвості. На особливу увагу заслуговує встановлення початку перебігу позовної давності, оскільки існують специфічні роботи, виконання яких може здійснюватися за періодами (так звані триваючі зобов'язання). Якщо підприємство здійснює облік за МСБО, необхідно чітко окреслити умови сумнівності погашення боргу, що дає підстави для віднесення заборгованості до сумнівної та формування резерву.

Власник дебіторської заборгованості як активу може продати/передати лише право вимоги погашення такої заборгованості. Такий продаж (передача) здійснюється за вартістю, яка не відповідає реальній сумі заборгованості, тому виникає необхідність максимально точного оцінювання права на заборгованість, яка буде враховувати всі особливості договору, наявність додаткових угод тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акімова Н.С., Топоркова О.В., Євлаш Т.О., Говоруха О.О. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємств оптової торгівлі : монографія. Харків : ХДУХТ, 2016. 285 с.
2. Гайдучок Т.С., Цегельник Н.І. Основи бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості у вітчизняній та зарубіжній системі. *Економічні науки*. 2012. № 9. С. 190–200.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» : Наказ Міністерства України від 8 жовтня 1999 року № 237. URL: <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 08.01.2020).

4. Лігоненко Л.О., Новікова Н.М. Управління дебіторською заборгованістю підприємства : навчальний посібник. Київ : КНТЕУ, 2005. 275 с.

5. Цивільний кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 року № 435-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 08.01.2020).

6. Податковий кодекс України. Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 24.06.2019).

7. Цегельник Н.І. Формування облікової політики підприємства щодо обліку дебіторської заборгованості в системі розрахунків з покупцями. *Облік і фінанси*. 2014. № 4(66). URL: <http://www.afj.org.ua/ua/article/226> (дата звернення: 08.01.2020).

8. Марусяк Н.А. Дебіторська та кредиторська заборгованість як основні фінансові регулятори кругообігу оборотного капіталу підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2010. № 2. С. 139–142.

REFERENCES:

1. Akimova N.S., Toporkova O.V., Yevlash T.O., Hovorukha O.O. (2016) *Oblik ta analiz debitorskoi zaborhovanosti v systemi upravlinnia pidpriemstv optovoi torhivli* [Accounting and analysis of receivables in the system of management of wholesale trade enterprises]. Kharkiv : Kharkivskiy derzhavnyi universytet kharchuvannia ta torhivli. (in Ukrainian)
2. Hauduchok T.S. Tsehel'nyk N.I. (2012) *Osnovy bukhgalters'koho obliku debitors'koi zaborhovanosti u vitchyzniani ta zarubizhnij* [Accounting Principles receivables in domestic and foreign system]. *Ekonomichni nauky*, no. 9, pp. 190–200. (in Ukrainian)
3. Nakaz Minfinu Ukrainy № 237 (1999) *Polozhenia (standart) bukhgalterskoho obliku 10 Debtorska zaborhovanist* [Receivables]: <http://zakon.rada.gov.ua> (in Ukrainian) (accessed: 10 January 2020).
4. Lihonenko L.O. (2005) *Upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu pidpriemstva* [Receivables management of the enterprise]. Kyiv : Kyiv national trade and economics university. (in Ukrainian)
5. Zakon Ukrainy № 435-IV (2003) *Tsyvilnyi Kodeks Ukrainy* [The Civil Code of Ukraine]: <http://zakon.rada.gov.ua> (in Ukrainian) (accessed: 10 January 2020).
6. Podatkovyi kodeks Ukrainy [Tax Code of Ukraine] № 2755-VI (December 2, 2010). Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (accessed: 24 June 2019) (in Ukrainian).
7. Tsehelnyk N.I. (2014). *Formuvannya oblikovoi polityky pidpriemstva z obliku debitorskoi zaborhovanosti u systemi rozrahunkiv z pokuptsyamy* [Development of Enterprise Accounting Policy on Accounting of Receivables within Payment System with Buyers]. URL: <http://www.afj.org.ua/ua/article/226> (in Ukrainian) (accessed: 10 January 2020).
8. Marusiak N.A. (2010) *Debtorska ta kredytor-ska zaborhovanist yak osnovni finansovi rehuliatory kruhoobihu oborotnoho kapitalu pidpriemstva*. [Accounts receivable and payables as the main financial regulators of the turnover of working capital of the enterprise]. *Bulletin of the Khmelnytsky National University*, no. 2, pp. 139–142. (in Ukrainian)

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТА ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ
В НЕПРИБУТКОВИХ ОРГАНІЗАЦІЯХPROBLEMS OF DEVELOPMENT AND PECULIARITIES
OF ACCOUNTING IN NON-PROFIT ORGANIZATIONS

УДК 657.2.016

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.48-93>**Малахова А.В.**к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту
Донбаський державний
педагогічний університет
Мартиненко О.В.
старший викладач
кафедри обліку і аудиту
Донбаський державний
педагогічний університет**Malakhova Anzhela**

Donbass State Pedagogical University

Martynenko Olena

Donbass State Pedagogical University

У статті розглянуто сутність та понятійно-категоріальний апарат неприбуткових установ, тенденцію розвитку громадської активності та роль громадської ініціативи у взаємодії з органами державної влади та органами місцевого самоврядування. Проведено теоретичне узагальнення, наукову абстракцію, системний аналіз для подальшого розвитку теоретичних засад та дослідження проблем організації бухгалтерського обліку в неприбуткових установах; застосовано порівняльний метод під час дослідження нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку й аналітичного забезпечення процесу контролювання фінансування установ. Визначено особливості організації бухгалтерського обліку і звітності, що мають місце в діяльності громадських організацій, а також виявлено недоліки чинної обліково-звітної методики. Запропоновано шляхи вдосконалення облікового механізму та статистичного обліку в громадських організаціях.

Ключові слова: громадська організація, неприбуткова установа, бухгалтерський облік та звітність, статистичний облік, бухгалтерські рахунки, цільове фінансування, доходи і витрати громадських організацій.

В статье рассмотрены сущность и понятийно-категориальный аппарат непри-

бытных учреждений, тенденция развития общественной активности и роль общественной инициативы во взаимодействии с органами государственной власти и органами местного самоуправления. Проведены теоретическое обобщение, научная абстракция, системный анализ для дальнейшего развития теоретических основ и исследования проблем организации бухгалтерского учета в неприбыльных учреждениях; применен сравнительный метод при исследовании нормативно-правового обеспечения бухгалтерского учета и аналитического обеспечения процесса контроля финансирования учреждений. Определены особенности организации бухгалтерского учета и отчетности, которые имеют место в деятельности общественных организаций, а также выявлены недостатки действующей учетно-отчетной методики. Предложены пути совершенствования учетного механизма и статистического учета в общественных организациях.

Ключевые слова: общественная организация, неприбыльная организация, бухгалтерский учет и отчетность, статистический учет, бухгалтерские счета, целевое финансирование, доходы и расходы общественных организаций.

The role of ungovernmental noncommercial establishments is underestimated by the state and population, although their activity can be effective enough. There is a problem, that is investigation of shortage of financial means and absence of help from the side of local authorities, all noncommercial organizations run into that, is co-operating with international funds, when noncommercial organization puts before itself the primary objective of activity – economic constituent (receipt of under back), and sociocultural bases, actually for the sake of that they were created, depart on the second plan. Organizations have to be not only coordinated the plans in accordance with the aims of international giving under backs but also carry on entrepreneurial activity. Essence and concept-category vehicle of unprofitable establishments are considered in the article, progress of public activity trend and role of public initiative in co-operating with public authorities and organs of local self-government. Theoretical generalization, scientific abstraction, analysis of the systems, is conducted – for further development of theoretical bases and research of problems of organization of record-keeping in unprofitable establishments; a comparative method was used – at research of the normatively-legal providing of record-keeping and analytical providing of process of control of financing of establishments. Development of situation shows that noncommercial organizations have necessary base knowledge and contacts, allowing conducting this activity to them, already. However necessity of making of strategy of development of the establishments oriented to bringing in of human capitals. Organization of record-keeping of unprofitable organizations has the features that consist in order of accounting of their incomes and charges, reflection of operations on the accounts of record-keeping. It is thus important account of the having a special purpose or no-purpose use of the income got public organizations. Perfection of registration-current mechanisms of activity of public organizations in accordance with international standards envisaged in Strategy of assistance to development of civil society in Ukraine. To date unprofitable organizations are developed enough, and it is possible to say that exactly now they pass to the new quality level, going to the active co-operating with local authorities, uniting for more structural work. Most actively they co-operate with local authorities, especially with departments, engaging in social problems. Summing up, it is possible distinguished problems in a few groups: the first group of problems of the legislative adjusting of cooperation of public and noncommercial organizations authorities; the second group is made by private or branch problems: absence of approach of the systems to the decision of problems; problems of financing; problems of unprofitable organizations: qualifications of shots; problem of "organizations-twins"; absence of the system of estimation of unprofitable establishments and having a special purpose social programs. The features of organization of record-keeping and accounting, taking place in activity of public organizations and the lacks of operating registration-current methodology are educed, are certain. The ways of perfection of registration mechanism and statistical account offer in public organizations.

Key words: public organization, unprofitable organization, record-keeping and accounting, statistical account, business accounts, single-sourcing, income and charges of public organizations.

Постановка проблеми. Віддаючи належне певним досягненням некомерційного сектору, особливо у вирішенні соціальних проблем суспільства, маємо констатувати, що нині він працює в умовах скорочування фінансування, обмежених людських ресурсів, мізерної матеріальної бази. Цей стан речей перш за все пов'язаний з тим, що ця сфера, як і раніше, не сприймається як необхідна, невід'ємна частина економічної системи

демократичного суспільства. Роль неурядових НПО недооцінюється державою й населенням, хоча їх діяльність може бути досить ефективною. Існує проблема, що є наслідком браку фінансових коштів і відсутності допомоги з боку місцевої влади, з якою стикаються всі некомерційні організації, а саме взаємодія з міжнародними фондами, коли некомерційна організація ставить перед собою головною метою діяльності економічну

складову (отримання гранту), а соціально-культурні підстави, власне, заради яких вони створювалися, відходять на другий план. Організації доводиться не тільки координувати свої плани відповідно до цілей міжнародних грантодавців, але й займатися підприємницькою діяльністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженням діяльності громадських організацій, розвитку громадянського руху, бухгалтерського обліку їх діяльності займаються Ю. Бакаєв, О. Водоп'янова [1], П. Вознюк, Н. Гура, О. Держалюк [2], О. Золотухін [3], Ю. Клімух [4], А. Колодій [5], О. Кулініч [6], К. Маліновська [7], В. Яблонський та інші науковці.

Незважаючи на широкий спектр досліджень, присвячених різним аспектам діяльності громадських організацій, зокрема їх обліку, чимало проблем ще потребують подальшого розвитку та поглибленого вивчення. Серед них слід назвати питання особливостей відображення здійснюваних громадськими організаціями операцій на рахунках бухгалтерського обліку, документального оформлення таких операцій, відповідності законодавчим нормам щодо належності до неприбуткових організацій та неплатників податку. При цьому такі питання порушують не тільки науковці, але й бухгалтери-практики громадських об'єднань, члени громадських організацій.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження тенденцій розвитку громадського сектору в Україні, виявлення особливостей організації, ведення бухгалтерського обліку та звітності громадськими організаціями – юридичними особами.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У взаємовідносинах з державними органами діяльність НПО формується знизу, а владні й комерційні структури, як правило, підключаються на стадії реалізації конкретного проекту, даючи дозвіл на його проведення або виділяючи необхідні кошти.

Щодо питання співпраці НПО один з одним, то тут встановлюються партнерські відносини, оскільки перед ними стоять одні й ті ж самі завдання. Зазвичай склад співробітників невеликий, крім того, кожна організація націлена на вирішення проблем у тому місці, де працює, однак найбільш просунуті організації об'єднуються в Об'єднання або НПО більшого масштабу (всеукраїнські, обласні тощо) й працюють разом. Результатом об'єднання є створення ресурсних центрів, адже розширюється матеріальна й фінансова база. Об'єднавшись, невеликі НПО отримують більше можливостей для реалізації програм. Однак співпраці можуть заважати амбіції їх лідерів і нездорова конкуренція за фінансування [2].

Проте найголовнішою є проблема того, що широкі кола громадськості виявляються необізнаними про діяльність НПО. Для того щоби громадяни знали про роботу, яка ведеться громад-

ськими організаціями, необхідна систематична подача інформації, тобто постійні рубрики в газетах, теле- й радіопередачах. Природно, що тут виникають труднощі. Важливою проблемою НПО є залучення добровольців [6, с. 28].

Розвиток ситуації показує, що некомерційні організації вже мають необхідні базові знання й контакти, що дають їм змогу здійснювати таку діяльність. Проте є необхідність вироблення стратегії розвитку організацій, орієнтованих на залучення людських ресурсів.

Резюмуючи, можемо виділити ці проблеми в кілька груп [5]. Першою є група проблем законодавчого регулювання, а саме:

1) відсутність правової бази взаємодії органів державної влади і НПО;

2) відсутність законодавчого закріплення механізму участі НПО в законотворчості, через що законодавчі ініціативи та пропозиції НПО не завжди розглядаються та враховуються;

3) необхідність систематизації законодавства, що регулює діяльність НПО (може бути у вигляді кодексу);

4) проблема оподаткування грантів і доходів НПО, одержаних від підприємницької діяльності, які потім спрямовуються на здійснення статутної некомерційної діяльності;

5) законодавче регулювання доступу до інформації, а також відповідна проблема соціального партнерства й взаємодії;

6) відсутність законодавчого врегулювання поняття «соціальне партнерство», визначення механізмів розроблення та реалізації соціальних програм;

7) відсутність розроблення та затвердження стандартів соціальних послуг.

Другу групу складають приватні або галузеві проблеми, а саме відсутність системного підходу до вирішення проблем; відсутність координації дій між об'єднаннями, дублювання; інформаційні бар'єри.

Проблемою фінансування є вимушеність установ через недостатнє фінансування займатися підприємницькою діяльністю, що негативно позначається на основній статутній некомерційній діяльності.

Проблемами самих неприбуткових організацій є проблема кваліфікації кадрів; некоректне ставлення НПО один до одного (проблема «організацій-двійників»); проблема саморегулювання всередині сектору; пасивність населення, відсутність системи оцінювання НПО й цільових соціальних програм.

Відповідно до пп. 133.4.1 ПКУ неприбуткова організація – це юридична особа, яка перебуває на загальній системі оподаткування, але не є платником податку на прибуток, тобто це особа, яка не сплачує податку з власних доходів [8].

Неприбутковим підприємством, установою та організацією є підприємство, установа та організація (далі – неприбуткова організація), що одночасно відповідає таким вимогам:

– вона утворена та зареєстрована в порядку, визначеному законом, що регулює діяльність відповідної неприбуткової організації;

– її установчі документи містять заборону розподілу отриманих доходів або їх частини серед засновників (учасників), членів такої організації, працівників (крім оплати їхньої праці), членів органів управління та інших пов'язаних з ними осіб;

– її установчі документи передбачають передачу активів одній або кільком неприбутковим організаціям відповідного виду або зарахування до доходу бюджету у разі припинення юридичної особи; положення цього абзацу не поширюється на об'єднання та асоціації об'єднань співвласників багатоквартирних будинків;

– вона внесена контролюючим органом до Реєстру неприбуткових установ та організацій [8].

Обов'язковою умовою діяльності неприбуткових організацій є використання своїх доходів виключно для фінансування витрат на своє утримання, досягнення мети та реалізації напрямів діяльності, визначених установчими документами.

До неприбуткових організацій можуть бути віднесені:

- бюджетні установи;
- громадські об'єднання, політичні партії, творчі спілки, релігійні організації, благодійні організації, пенсійні фонди;
- спілки, асоціації та інші об'єднання юридичних осіб;
- житлово-будівельні кооперативи, садівничі та гаражні кооперативи;
- об'єднання співвласників багатоквартирного будинку, асоціації власників жилих будинків;
- професійні спілки, їх об'єднання та організації профспілок, а також організації роботодавців та їх об'єднання;
- сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, кооперативні об'єднання сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів;
- інші юридичні особи, діяльність яких відповідає вимогам п. 133.4 ст. 133 ПКУ [8].

Для будь-якого проєкту необхідно узгоджувати потоки коштів у часі, тобто в кожний часовий період (місяць, квартал, рік) у розпорядження підприємства має надходити більше коштів, ніж йому треба сплачувати (для повернення інвестицій, сплати відсотків за ними, сплати податків тощо). Якщо в кожний часовий період сальдо додатне, то фінансова стабільність інвестиційного проєкту забезпечена. Фінансування проєкту передбачає чотири етапи, такі як поперечне вивчення життєздатності проєкту; розроблення плану його реалізації; організація фінансування; контроль за виконанням плану і дотриманням умов фінансування [4].

Попередній аналіз життєздатності проєкту здійснюють для того, щоби визначити, чи вартий проєкт витрат часу й ресурсів, що пов'язані з ним, чи

буде потоку ресурсів достатньо для покриття всіх витрат та одержання середнього прибутку.

Планування реалізації проєкту охоплює процес від моменту попереднього вивчення його життєздатності до організації фінансування. На цьому етапі оцінюють усі показники й ризики за проєктом, аналізуючи можливі варіанти розвитку економічної, політичної та інших ситуацій; прогнозують вплив на життєздатність проєкту таких чинників, як процентні ставки за кредитами, темпи інфляції, валютні ризики.

Після завершення попередніх етапів розроблюють пропозиції щодо організації схеми фінансування проєкту, а на стадії його реалізації здійснюють контроль за виконанням плану та умовами фінансування.

Існують такі джерела фінансування проєктів для неприбуткових установ:

- власні фінансові кошти, а також інші види активів (основні фонди, земельні ділянки тощо);
- асигнування з бюджетів, фонду підтримки підприємництва, надані на безоплатній основі;
- іноземні інвестиції, надані у формі прямих грошових внесків міжнародних організацій і фінансових установ, держав, підприємств та організацій різних форм власності;
- різні форми позикових коштів, зокрема кредити, надані на зворотній основі.

Так, згідно з Угодою про надання мікрогранту, укладеною між ПРООН та громадською організацією, передбачались такі джерела фінансування:

- грантові кошти від ПРООН в сумі 230 936,00 грн. (транш 1: 184 748,80 грн. (80% суми гранту) після підписання цієї угоди; транш 2: 46 187,20 грн. (20%) після подання фінальних звітних документів про завершення основних робіт);
- власні фінансові кошти в сумі 16 364,00 грн.;
- кошти місцевого бюджету в сумі 60 615,00 грн.

Після підписання угоди наступним кроком реалізації проєкту є розроблення проєктно-кошторисної документації, що передбачає такі етапи:

- проведення тендеру на розроблення проєктно-кошторисної документації та матеріалізацію проєкту;
- укладення контракту з переможцем тендеру, розроблення завдання на проєктування техніко-економічного обґрунтування (ТЕО);
- узгодження й проведення експертизи ТЕО;
- затвердження ТЕО;
- прийняття інвестиційного рішення;
- розроблення технічної та робочої документації (робочого проєкту);
- розроблення кошторисів до проєкту;
- клопотання й отримання дозволів на реалізацію проєкту.

Проєктні роботи виконують у такій послідовності: вибирають проєктантів, укладають контракти за результатами конкурсу, планують

проектно-кошторисні роботи й послуги, здійснюють безпосереднє проектування, узгоджують проектну документацію.

Облік у неприбуткових організаціях ведеться за загальним планом рахунків, хоча вони мають повне право використовувати спрощений [7, с. 174].

Відсутність спеціальних норм для обліку саме в неприбуткових організаціях породжує проблеми. Визначення понять бухгалтерського обліку не пристосовано до неприбуткових організацій, особливо щодо термінології П(С)БО 15 «Доход» [9] та 16 «Витрати» [10].

Згідно зі ст. 1 Закону про бухгалтерський облік активи – це ресурси, використання яких, як очікується, приведе до отримання економічних вигід у майбутньому [11]. Враховуючи те, що економічна вигода – це потенційна можливість отримання підприємством грошових коштів від використання активів, розуміємо непридатність такого визначення активів для застосування у неприбуткових організаціях.

Зобов'язання – це заборгованість підприємства, погашення якої в майбутньому, як очікується, приведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди. Це визначення також не пристосовано до неприбуткових організацій.

Доводиться з використанням методу подвійного запису відображати отримання цінностей (або грошових коштів) та їх витрачання установою. Цільове фінансування – це специфічне поняття для неприбуткових організацій (табл. 1).

На рахунку 48 ведуться облік та узагальнення інформації про наявність і рух засобів фінансування заходів цільового призначення (субсидії, асигнування з бюджету і позабюджетних фондів, цільові внески фізичних і юридичних осіб тощо).

Кошти цільового фінансування під час їх надходження відображають за кредитом рахунку 48 і за дебетом рахунків, що відображають надходження цього виду активів.

Первинною вартістю активів, отриманих безкоштовно (без вимоги про компенсацію), визнається їх справедлива вартість, тобто сума, за якою можна продати актив або сплатити зобов'язання за звичайних умов на певну дату.

В неприбутковій організації, що не передає цілеспрямовано гуманітарну допомогу, цільове

фінансування визнається доходом (але лише після того, як цільове фінансування отримано).

Під час отримання цільового фінансування у вигляді оборотних активів цільове фінансування визнається доходом протягом тих періодів, в яких були здійснені витрати, пов'язані з виконанням умов фінансування. До здійснення витрат надходження ресурсів доходом не признається.

Витрати в неприбуткових організаціях відображаються за дебетом рахунків 23 «Виробництво», 91 «Загальновиробничі витрати», 92 «Адміністративні витрати», а також за кредитом рахунків 30, 31, 22, 20 тощо.

Доходи відображають за дебетом рахунку 48 та кредитом субрахунку 71–8 «Дохід від безоплатно одержаних оборотних активів». Наприклад, асоціації, союзи, політичні партії отримують цільові членські внески, які спрямовують на фінансування певних заходів.

Під час отримання цільового фінансування у вигляді основних засобів, нематеріальних активів або інших необоротних активів, що утримуються організацією для використання протягом періоду, що перевищує один рік, цільове фінансування визнається доходом у періодах корисного використання таких активів пропорційно сумі нарахованої амортизації.

Незважаючи на те, що неприбуткові організації не є платниками податку на прибуток, вони зобов'язані звітувати з нього. Для цього складається спеціальна форма податкової декларації, а саме Звіт про використання доходів неприбуткової організації, в якому відображаються результати діяльності. Базовим звітним періодом для цього Звіту є календарний рік.

Громадські організації – суб'єкти цивільно-правових відносин, відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», зобов'язані складати звітність та подавати відомості про свою фінансову діяльність [11]. Звітність громадські організації повинні подавати до Державної податкової служби і Державної служби статистики. Так, незалежно від наявності доходів, які підлягають оподаткуванню, до податкового органу подають «Звіт про використання коштів неприбутковими установами і організаціями»,

Таблиця 1

Відбиття отримання цільового фінансування неприбутковою установою

№	Господарські операції	За загальним Планом рахунків		За спрощеним Планом рахунків		Сума, грн.
		дебет	кредит	дебет	кредит	
1	Отримання коштів цільового фінансування для закупівлі товарів, які планується роздати за цільовими заходами	311	484	31	48	30 000
2	Отримання товарів	28	631	26	68	30 000
3	Оплата товарів	631	311	68	31	30 000
4	Облік безоплатної передачі товарів за цільовими заходами	949	28	96	26	30 000
5	Відбиття доходу в сумі витрачених цільових надходжень	484	718	48	74	30 000

а також Баланс («Звіт про фінансовий стан»). Якщо громадська організація для оформлення фінансової звітності застосовує форми з П(С)БО 25, то такою формою буде «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва». В цій формі розкривається інформація про суми коштів цільового фінансування, що залишилися на кінець звітного періоду, вартість активів та суми заборгованості громадської організації. Статистична звітність містить Звіт про діяльність громадської організації.

Як відзначають науковці, система обліку громадських організацій в Україні є складною та неповною, а також не дає змогу формувати інформацію щодо напрямів діяльності громадянського суспільства, їх кількості та соціально-економічного внеску. Крім того, існує низка недоліків у системі класифікації національних рахунків в обліку неприбуткових організацій. Зокрема, звітність громадського сектору не є уніфікованою, а форми звітів стосуються, як правило, «фізичного виміру» діяльності організацій. Допоміжних національних рахунків для аналізу всіх видів об'єднань громадського суспільства та їх кількості в різних інституційних секторах немає.

Висновки з проведеного дослідження.

За останні роки в Україні спостерігається підвищення ролі громадянських об'єднань, які все більше залучаються до розроблення та реалізації державної політики в різних сферах.

Аналіз статистичних даних щодо реєстрації громадських організацій за 2014–2019 рр. показує позитивну тенденцію до їх збільшення. Це відбувається також завдяки змінам, внесеним Законом України «Про громадські об'єднання», норми якого сприяють реалізації потенціалу об'єднань громадянського суспільства для реалізації законних прав та інтересів їх членів, а також пересічних громадян.

Організація бухгалтерського обліку неприбуткових організацій має свої особливості, які полягають у порядку обліку їх доходів та витрат, відображенні операцій на рахунках бухгалтерського обліку. При цьому є важливим врахування цільового чи нецільового використання отриманих громадськими організаціями доходів.

Удосконалення обліково-звітних механізмів діяльності громадських організацій відповідно до міжнародних стандартів передбачено у Стратегії сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні.

Роблячи висновок з усього вищесказаного, відзначаємо, що сьогодні неприбуткові організації досить розвинені, можна сказати, що саме зараз вони переходять на новий якісний рівень, йдучи на активну взаємодію з місцевою владою, об'єднуючись для більш конструктивної роботи. Найбільш активно вони взаємодіють з місцевими властями, особливо з відділами, що займаються соціальними проблемами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Водоп'янова О. Неприбуткові організації – звітність та облік. «ДК» № 51 від 17 грудня 2018 р. URL: <https://online.dtk.ua/book/7f37b9a5-a732-4392-a4bb-fde86fc6c327/navPoint-6> (дата звернення: 22.12.2019).
2. Держалюк О. Динаміка та розширення спектру діяльності громадських організацій як складові демократизації українського суспільства. 2016. URL: <http://www.niss.gov.ua/Monitor/May08/03.htm> (дата звернення: 22.12.2019).
3. Золотухін О. Оподаткування профспілки. «ДК» №45 від 11 листопада 2019 р. URL: <https://online.dtk.ua/book/1f24ec3b-80c9-494a-86a9-caa1962bdc5e/navPoint-6> (дата звернення: 22.12.2019).
4. Клімух Ю. Проектна діяльність громадських організацій як чинник побудови громадянського суспільства в Україні. *Науковий блог факультету Політико-інформаційного менеджменту Національного університету Острозької академії*. 2013. URL: <https://naub.ua.edu.ua/2013/proektna-diyalnist-hromadskiy-orhanizatsiy-yak-chynnyk-pobudovy-hromadyanskoho-suspilstva-v-ukrajini> (дата звернення: 06.01.2020).
5. Колодій А. Думки з приводу розвитку громадянського суспільства. 2012. URL: http://political-studies.com/?page_id=178 (дата звернення: 24.12.2019).
6. Кулініч О., Барінова Д., Нестеренко В. Участь молоді в управлінні громадами. *Харківський відокремлений підрозділ Центру розвитку місцевого самоврядування*. Харків, 2018. 48 с.
7. Маліновська К. Бухгалтерський облік і звітність як невід'ємна складова діяльності громадської організації – суб'єкта цивільно-правових відносин. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2016. № 3(31). С. 174–179.
8. Податковий кодекс України : Закон України від 10 грудня 2010 р. № 2756-VI. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 07.07.2019).
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Доходи» : Наказ Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 р. № 290 / Міністерство фінансів України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99> (дата звернення: 22.12.2019).
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : Наказ Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318 / Міністерство фінансів України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00> (дата звернення: 22.12.2019).
11. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV / Верховна Рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 24.12.2019).
12. Про громадські об'єднання : Закон України від 22 березня 2012 р. / Верховна Рада України. *Відомості Верховної Ради*. 2013. № 2.

REFERENCES:

1. Vodopianova O. (2019) *Nepybutkovi organizatsiyi – zvitnist ta oblik* [Nonprofit organizations – reporting and accounting]. DK no. 51, Available at: <https://online.dtk.ua/book/7f37b9a5-a732-4392-a4bb-fde86fc6c327/navPoint-6> (accessed: 22 December 2019).

2. Derzhaliuk O. (2016) *Dynamika ta rozshyrennia spektru diialnosti gromadskykh organizatsiy iak skladovi demokratyzatsiyi ukrainskogo cuspilstva* [Dynamics and expansion of the range of activities of public organizations as components of democratization of Ukrainian society]. Available at: <http://www.niss.gov.ua/Monitor/May08/03.htm>. (accessed: 22 December 2019).

3. Zolotuhin O. (2019) *Opodatkovannia prof-spilki* [Union taxation]. DK no. 45, Available at: <https://online.dtki.ua/book/1f24ec3b-80c9-494a-86a9-caa1962bdc5e/navPoint-6> (accessed: 22 December 2019).

4. Klimukh Y. (2013) *Proektna diialnist gromadskykh organizatsiyi iak chinnyk pobudovy gromadskogo suspilstva vUkpaie* [Project activities of public organizations as an indicator of the construction of Grajan society in Ukraine]. National University of Ostrog Academy. Available at: http://political-studies.com/?page_id=178 (accessed: 24 December 2019).

5. Kolodiy A. (2012) *Dumky z pryvodu rozvytku gromadianskogo suspilstva* [Thoughts on the development of civil society]. Available at: http://political-studies.com/?page_id=178 (accessed: 24 December 2019).

6. Kulinich O., Barinova D., Nesterenko V. (2018) *Uchast molodi v upravlinni gromadamy* [Youth participation in community management]. *Kharkivskiyi vidokremlenyi pidrozdil Tsentru rozvytku mistsevogo samovri-*

aduvannia [Kharkov Division of Local Government Development].

7. Malinovska K. (2016) *Buhgalterskiy oblik i zvitnist iak nevidiemna skladova diialnosti gromadskoyi organizatsiyi – subiekta tsyvilno-pravovykh vidnosyn* [Accounting and reporting are an integral part of the activities of a public organization – a subject of civil law relations]. National University of Ostrog Academy, no. 3 (31), pp. 174–179.

8. The Verkhovna Rada of Ukraine (2010), “Tax Code of Ukraine”, The Law of Ukraine. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (accessed: 07 July 2019).

9. Ministry of Finance of Ukraine (1999). Regulation (standard) of accounting 15 “Income”. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99> (accessed: 22 December 2019).

10. Ministry of Finance of Ukraine (1999). Regulation (standard) of accounting 16 “Costs”. Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00> (accessed: 22 December 2019).

11. The Verkhovna Rada of Ukraine (1999), Law of Ukraine “On Accounting and Financial Reporting in Ukraine”. Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (accessed: 24 December 2019).

12. The Verkhovna Rada of Ukraine (2012), Law of Ukraine “About public organizations” / Information of the Verkhovna Rada, 2013. No. 2.

РОЗМЕЖУВАННЯ ПОНЯТЬ «КОМПЕТЕНТНІСТЬ» І «КОМПЕТЕНЦІЯ» У ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ АУДИТОРА

DELIMITATION THE CONCEPTS OF "COMPETENCY" AND "COMPETENCE" IN THE AUDITOR'S PROFESSIONAL ACTIVITIES

УДК 657

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.48-94>**Рябчук О.Г.**

к.е.н., доцент кафедри аудиту
та економічного аналізу
Університет державної
фіскальної служби України
Бестюк А.М.
студентка
Навчально-науковий інститут
обліку, аналізу та аудиту
Університет державної
фіскальної служби України

Ryabchuk Oksana

University of the State
Fiscal Service of Ukraine

Bestiuk Anastasia

Educational-Scientific Institute
of Accounting, Analysis and Audit
University of the State
Fiscal Service of Ukraine
ORCID:

<https://orcid.org/0000-0002-7776-5496>

У статті досліджено відмінності між категоріями «компетенція» і «компетентність», які є ключовими складовими поняттями у компетентнісному підході та в останній час стають актуальними в усіх сферах діяльності. Для порівняння визначень понять «компетенція» і «компетентність» різними дослідниками проведено відповідний детальний аналіз. Вивчено та проаналізовано компетентності та компетенції у професійній діяльності аудитора, наведено авторські визначення цих понять. Наведено перелік етичних принципів аудиторів, які повинні застосовуватися під час виконання завдань перед користувачами аудиторських послуг, при цьому досягаючи певних цілей для престижу професії. Проаналізовано права та обов'язки аудитора відповідно до його повноважень. Наведено характеристику необхідних компетенцій для посади аудитора відповідно до посадових інструкцій в тому числі у світових компаніях. Обґрунтовано, що компетентності аудитора повинні бути достатніми для досягнення цілей у межах його компетенцій.

Ключові слова: компетенція, компетентність, компетентнісний підхід, аудиторська діяльність, принципи аудиту, аудиторські процедури.

В статье исследованы различия между категориями «компетенция» и «компетентность», которые являются ключевыми составляющими понятиями в компетентностном подходе и в последнее время становятся актуальными во всех сферах деятельности. Для сравнения определений понятий «компетенция» и «компетентность» различными исследователями проведен соответствующий детальный анализ. Изучены и проанализированы компетентности и компетенции в профессиональной деятельности аудитора, приведены авторские определения этих понятий. Приведен перечень этических принципов аудиторов, которые должны применяться при выполнении задач перед пользователями аудиторских услуг, при этом достигая определенных целей для престижа профессии. Проанализированы права и обязанности аудитора в соответствии с его полномочиями. Приведены характеристики необходимых компетенций для должности аудитора в соответствии с должностными инструкциями в том числе и в мировых компаниях. Обосновано, что компетентности аудитора должны быть достаточными для достижения целей в рамках его компетенции. Обосновано, что компетентности аудитора должны быть достаточными для достижения целей в рамках его компетенции.

Ключевые слова: компетенция, компетентность, компетентностный подход, аудиторская деятельность, принципы аудита, аудиторские процедуры.

В статье исследованы различия между категориями «компетенция» и «компетентность», которые являются ключевыми составляющими понятиями в компетентностном подходе и в последнее время становятся актуальными во всех сферах деятельности. Для сравнения определений понятий «компетенция» и «компетентность» различными исследователями проведен соответствующий детальный анализ. Изучены и проанализированы компетентности и компетенции в профессиональной деятельности аудитора, приведены авторские определения этих понятий. Приведен перечень этических принципов аудиторов, которые должны применяться при выполнении задач перед пользователями аудиторских услуг, при этом достигая определенных целей для престижа профессии. Проанализированы права и обязанности аудитора в соответствии с его полномочиями. Приведены характеристики необходимых компетенций для должности аудитора в соответствии с должностными инструкциями в том числе и в мировых компаниях. Обосновано, что компетентности аудитора должны быть достаточными для достижения целей в рамках его компетенции. Обосновано, что компетентности аудитора должны быть достаточными для достижения целей в рамках его компетенции.

The article explores the differences between the categories "competency" and "competence", which are key components of the competency approach and have recently become relevant in all areas of activity. In order to compare the definitions of the terms "competency" and "competence" by different researchers, an appropriate detailed analysis was conducted. The competencies and competences in the professional activity of the auditor are studied and analyzed, author's definitions of these concepts are given. Detect the list of ethical principles of auditors, which should be applied when performing tasks in front of users of audit services, while achieving certain goals for the prestige of the profession. The rights and responsibilities of the auditor are analyzed in accordance with his / her authority. The characterized of the necessary competencies for the position of auditor in accordance with job descriptions including in the world companies. It is substantiated that the competencies of the auditor should be sufficient to achieve the objectives within his competence. Confidence in auditing depends on the auditors' competency and competence. The overall competence of the auditors should be sufficient to achieve the objectives within their competence. Foreign and domestic researchers have different definitions of the terms "competency" and "competence". Some researchers believe that these terms are synonymous, while others believe that they are different in structure and nature. Despite extensive research, understanding the "ability" to "confidence", they must develop data on the scope. Confidence and credibility in the audit process depend on the competence of the auditors. Competence plays an important role in the employment of a future auditor. The auditor must adhere to ethical principles when performing his / her tasks to the users of audit services, while achieving certain goals for the prestige of the profession. Therefore, determining the criterion for the position of the auditor should be his competence, which includes: possessing the necessary amount of knowledge and skills in ordering honestly and professionally fulfilling the obligations, to guarantee client auditing services based on modern methods with the use of everyone, including recent, regulatory acts.

Key words: competence, competency, competence approach, audit activity, audit principles, audit procedures.

Постановка проблеми. Останнім часом актуальними стають поняття «компетенція» і «компетентність» в усіх сферах діяльності. Так, довіра до аудиторської діяльності залежить від компетентності аудиторів та від їхньої компетенції. Загальна компетентність аудиторів повинна бути достатньою для досягнення цілей у межах їхніх компетенцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз останніх досліджень та публікацій свідчить про те, що зарубіжні та вітчизняні дослідники по-різному дають визначення поняттям «компетенція» та «компетентність».

Деякі дослідники вважають, що ці терміни є синонімами, інші вважають, що вони є різними за

своюю структурою та сутністю. Питаннями структури і сутності понять «компетенція» і «компетентність» займалися Н.І. Дорош, В.В. Краєвський, Мак Клелланд, Л.Ю. Степашкіна, С.Є. Шишов, А.В. Хуторський та ін. Визначення «компетенції» та «компетентності» дають такі міжнародні організації, як: ЮНЕСКО, Європейський Союз, Міжнародна комісія Ради Європи та інші.

На думку С.В. Козака, поняття «компетенції» визначається, з одного боку, як обсяг повноважень, що надані за посадою, а з іншого – як знання і досвід фахівця певної галузі [1].

МакКлелланд трактує компетенції як характеристики, що притаманні найвищому ступеню виконання роботи [2].

Л.Ю. Степашкіна описує компетенцію як результат освітніх технологій, методів, організаційних форм, навчального середовища та є основою для формулювання індикаторів рівня кваліфікації [3].

На думку Ф. Делямар ле Де і Дж. Вінтертон, компетенції визначаються в термінах головних характеристик людей, які причинно пов'язані з ефективним або досконалим виконанням роботи і які виявляються в різних ситуаціях протягом тривалого періоду часу [4].

А.А. Бушмельов вважав, що компетенції – це деякі внутрішні, потенційні, приховані психологічні новоутворення: знання, уявлення, програми (алгоритми) дій, систем цінностей і відношень, які потім виявляються у компетентностях людини» [5].

Л.З. Тархан у своїй монографії проводить аналіз понять «компетенція» і «компетентність». На його думку, «компетенція» є вихідним поняттям від «компетентності» й означає сферу знань, вмінь і навичок людини, а «компетентність» – першопочаткова категорія і презентує їх сукупність, систему, «знаннєвий» багаж людини [6].

О.О. Павленко зазначає: «Компетентність – більш широке поняття, вона відноситься до якостей особистості, а компетенція – більш вузьке поняття, яке відноситься до предметної сфери. В ідеалі «компетенція – компетентність» повинна являти собою системну єдність: компетенції – структурний компонент системи, компетентність – її процесуальність, динамічна складова» [7].

С.А. Горобець вважає, що компетентність передбачає володіння людиною відповідною компетенцією, яка містить її особистісне ставлення до предмета діяльності. Компетентнісна в окремій галузі людина має певні знання та здібності, що надають їй можливість обґрунтовано судити про цю галузь та ефективно діяти в ній [8].

Незважаючи на широке дослідження понять «компетенція» і «компетентність», необхідно їх розрізняти відповідно до окремих сфер і видів діяльності.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз понять «компетенція» і «компетентність» у професійній діяльності аудитора. Компетентність і компетенцію слід розмежовувати між собою. Компетенції включають у себе коло повноважень,

якими наділений аудитор відповідно до його посадової інструкції. Компетенції слід використовувати в якості критерію для підбору персоналу, його оцінки, а також формування кадрового резерву. Система компетенцій дає можливість виявляти, які якості співробітників потребують розвитку і навчання.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У зв'язку із ситуацією, що склалася із сучасним ринком праці, із попитом на молодих компетентних спеціалістів, більшість дослідників вважають, що підготовка майбутніх випускників повинна здійснюватися на новій концептуальній основі в рамках компетентнісного підходу. Ключовими складовими поняттями в компетентнісному підході виступають компетенція і компетентність. Для порівняння визначень понять «компетенція» і «компетентність» різними дослідниками їх тлумачення наведені в табл. 1 і 2.

Необхідно розмежовувати поняття «компетенція» та «компетентність», враховуючи вітчизняні мовні стереотипи. Компетенції слід використовувати як критерій для підбору персоналу, його оцінки, а також формування кадрового резерву. Крім того, система компетенцій дає можливість виявляти, які якості співробітників потребують розвитку і навчання.

Впевненість і довіра до процесу аудиту залежать від компетентності осіб, які проводять аудит. Ця компетентність повинна бути продемонстрована на основі:

- особистих якостей;
- здатності застосовувати знання та вміння, які отримуються за допомогою освіти, досвіду роботи, підготовки в якості аудиторів та досвіду проведення аудитів.

Аудитори повинні володіти особистими якостями, які давали б їм можливість діяти відповідно до принципів аудиту. Аудитор повинен бути:

- етичним, тобто справедливим, правдивим, щирим, чесним і тактовним;
- широких поглядів, тобто готовим розглянути альтернативні ідеї або точки зору;
- дипломатичним, тобто тактовним у ставленні до людей;
- наглядним, тобто жваво сприймати навколишню дійсність;

Таблиця 1

Визначення поняття «компетенція»

Дослідник, джерело	Зміст
Словник української мови [13]	1. Добра обізнаність із чим-небудь; 2. Коло повноважень якої-небудь організації, установи або особи.
С.Е. Шишов, В.А. Кальней [10]	Компетенція – це загальна здатність, що ґрунтується на знаннях, досвіді, цінностях, схильностях, які надбано завдяки навчанню.
Ю.Б. Рубін [12]	Компетенція – особиста властивість спеціаліста вирішувати визначений тип професійних задач.
Дж. Равен [15]	Компетенція – це специфічна здатність, необхідну для ефективного виконання конкретної дії в конкретній предметній галузі, яка включає вузькоспеціальні знання, особливого роду предметні навички, способи мислення, а також розуміння відповідальності за свої дії.

Джерело: розроблено автором на основі [12, 13, 14, 15]

Визначення поняття «компетентність»

Дослідник, джерело	Зміст
А.В. Хуторський [9]	Компетентність – це сукупність особистісних якостей учня (ціннісно-смыслових орієнтацій, знань, умінь, навичок, здібностей), зумовлених досвідом його діяльності у певній соціально і особистісно значущій сфері. Компетентність – це володіння учнем відповідною компетенцією, включаючи його особистісне ставлення до предмета діяльності, це вже усталена якість особистості (сукупність якостей) учня і мінімальний досвід діяльності у даній сфері.
С.Е. Шишов, В.А. Кальней [10]	Компетентність – здатність (уміння) діяти на основі здобутих знань
Ф.В. Шаріпов [11]	Компетентність – сукупність рис (характеристик) особистості, що дозволяють їй якісно виконувати визначену діяльність, що направлена на вирішення проблем (задач) в якійсь галузі. Компетентність – це те, чого досяг конкретний спеціаліст, вона характеризує міру освоєння компетенції і визначається можливістю вирішувати поставлені «місцем» задачі
Ю.Б. Рубін [12]	Компетентність – сукупність компетенцій
Академічний тлумачний словник [13]	Властивість за значенням компетентний. Який має достатні знання в якій-небудь галузі; який з чим-небудь добре обізнаний; тямущий
Н.І. Дорош [14]	Компетентність аудиторів забезпечується такими складовими: а) високий рівень загальної і спеціальної освіти та наявність необхідного стажу роботи за фахом; б) знання нормативних документів в частині питань, що стосуються обліку і аудиту; в) постійне підвищення кваліфікації у зв'язку з частими змінами законодавства.
Українська мала енциклопедія [24]	Компетентність – це належне знання даної речі, що дає право видавати про неї той чи інший осуд, братися за виконання того чи іншого проекту

Джерело: розроблено автором на основі [9; 10; 11; 12; 13; 24]

- проникливим, тобто інтуїтивно усвідомлювати і бути здатними зрозуміти ситуацію;
- гнучким, тобто здатним швидко пристосовуватися до різних ситуацій;
- наполегливим, тобто постійно націленим на досягнення цілей;
- рішучим, тобто своєчасно приходити до висновків, заснованим на логічному міркуванні та аналізі;
- самостійним, тобто здатним діяти і працювати незалежно, при цьому ефективно співпрацюючи з іншими [16].

Аудитори повинні володіти знаннями та вміннями в таких сферах, як:

- а) Принципи, процедури та методи аудиту, що дозволяють аудитору вибирати такі, які відповідають різним видам аудитів і забезпечують послідовне і систематичне проведення аудитів.

Аудитор повинен вміти:

- застосовувати принципи, процедури і методи аудиту;
- результативно планувати й організовувати роботу;
- проводити аудит в узгоджені терміни;
- розставляти пріоритети і концентруватися на важливих питаннях;
- збирати інформацію шляхом результативних опитувань, спостережень і аналізу документів, включаючи записи та дані;
- розуміти застосовність і наслідки використання методу вибірки для аудиту;
- перевіряти точність зібраної інформації;
- підтверджувати достатність і прийнятність доказів аудиту для обґрунтування спостережень і висновків за результатами аудиту;

- оцінювати фактори, які можуть вплинути на надійність спостережень і висновків за результатами аудиту;

- використовувати робочі документи для реєстрації дій з аудиту;
- готувати звіти з аудиту;
- забезпечувати конфіденційність і безпеку інформації;

- результативно спілкуватися, самостійно використовуючи знання мови, або через перекладача [17].

б) Система менеджменту і довідкові документи, що дозволяють аудитору зрозуміти обсяг аудиту та застосувати критерії аудиту. Знання та вміння в цій області повинні охоплювати:

- застосування систем менеджменту для різних організацій;
- взаємодія між складовими елементами системи менеджменту;
- стандарти на системи управління якістю чи системи екологічного менеджменту, що застосовуються процедури або інші документи системи менеджменту, що використовуються як критерії аудиту;
- розуміння відмінності між довідковими документами і пріоритетності тих чи інших документів;
- застосування довідкових документів до різних ситуацій в процесі аудиту; і
- інформаційні системи і технології затвердження, забезпечення безпеки, розсилки і управління документами, даними і записами [18].

в) Організаційні ситуації, що дозволяють аудитору розуміти виробничу ситуацію в організації.

Знання та вміння в цій області повинні охоплювати:

- розмір, структуру, функції і взаємовідносини в організації;

– загальні бізнес-процеси і відноситься до них термінологію; і

– культурні та соціальні традиції аудиту.

г) Застосування законів, правил та інших вимог, що ставляться до відповідної дисципліни, що дозволяють аудитору працювати з урахуванням і розумінням вимог, що застосовуються до аудиту.

Знання та вміння в цій області повинні охоплювати:

– місцеві, регіональні та національні кодекси, закони і правила;

– контракти та угоди;

– міжнародні договори і конвенції;

– інші вимоги, з якими погодилася організація [19].

Компетентність відіграє важливу роль під час працевлаштування майбутнього аудитора. У довіднику кваліфікаційних характеристик професій працівників наведено перелік необхідних компетентностей аудитора (рис. 1).

Аудитору необхідно дотримуватись етичних принципів під час виконання своїх завдань перед користувачами аудиторських послуг, при цьому

досягаючи певних цілей для престижу професії. Дотримання принципів етики забезпечує реалізацію ряду цілей аудитора. Кожен принцип професійної етики аудитора містить професійні та моральні вимоги, яких аудитору необхідно дотримуватись. Етичні норми аудиторської діяльності полягають в незалежності, компетентності, сумлінності, об'єктивності аудитора.

Таким чином, аудиторські компанії повинні ретельно підбирати майбутніх фахівців на вакантні посади. Якприклад, необхідно розглянути вимоги до компетентностей працівників найбільших аудиторських компаній: Deloitte, PricewaterhouseCoopers, Ernst & Young, KPMG, BDO, BakerTilly, діяльність яких відома у всьому світі.

Компанія Deloitte висуває низку кваліфікаційних вимог на посаду помічника з аудиту, серед яких:

– університетський ступінь з економіки/аудиту/фінансів;

– знання бухгалтерського обліку;

– добре володіння англійською мовою (intermediate);



Рис. 1. Основні компетентності аудитора

Джерело: розроблено авторами за даними [28]

- знання програм ms office: excel, word, powerpoint;
- готовність подорожувати Україною;
- бажання працювати як частина команди;
- готовність працювати на повний робочий день;
- наявність досвіду [20].

Щодо посади старшого аудитора, то необхідно мати диплом магістра, досвід роботи (мінімум 4 роки), здатність керувати декількома завданнями та виконувати проекти у встановлені строки та бюджети.

Керівництво компанії KPMG розглядає на посаду аудитора персону, яка повинна відповідати таким вимогам:

- диплом, бажано зі спеціальності «Облік і аудит»;
- володіння комунікативними навичками;
- бажання відповісти на нові виклики;
- володіння іноземною мовою;
- аналітичний розум [21].

Компанія Ernst&Young висуває до посади помічника аудитора такі вимоги:

- можливість працевлаштування для студентів 4–6 курсу та випускників економічного, юридичного або технічного факультету;
- впевнене володіння англійською мовою. Мінімальний рівень володіння -Upper-Intermediate;
- можливість поєднувати навчання в університеті з роботою;
- готовність до відряджень [22].

Компанія PricewaterhouseCoopers (PwC) ставить перед майбутнім працівником наступні завдання:

- володіння основними знаннями з бухгалтерського обліку;
- знання англійської мови (принаймні середнього рівня).
- широкі навички роботи з комп'ютером (Excel, PowerPoint, Word).
- здатність працювати в команді та швидко вчитися.
- хороші аналітичні навички та здатність до критичного мислення [23].

Компанія BDO, відповідно до класифікатора, висуває ряд необхідних компетентностей до посади аудитора:

- вища освіта (бухгалтерський облік/аудит/економіка/фінанси);
- досвід роботи помічником аудитора, аудитором або бухгалтером не менше 2 років;
- відмінне знання російської та української мов, англійська мова – intermediate рівень;
- знання НП(С)БО: знання всіх ділянок бухгалтерського обліку, вміння складати звітність за національними стандартами МСФЗ;
- наявність сертифіката аудитора та/або CPA, ACCA (ACCA на стадії навчання);
- професійний користувач ПК (MS Office);
- величезне бажання навчатися;
- стресостійкість;

- логічний склад розуму [26].

Компанія Baker Tilly вимагає від майбутніх працівників володіння такими компетентностями:

- досвід роботи на посадах аудитора, бухгалтера або фінансового аналітика від 1 року;
- знання бухгалтерського обліку;
- знання МСФЗ;
- вміння працювати з великими об'ємними відомостями;
- впевнений користувач MS Excel та 1С;
- готовність до відряджень;
- комунікабельність [27].

Отже, визначальним критерієм до посади аудитора повинна бути його компетентність, яка включає в себе: володіння необхідним обсягом знань і навичок з тим, щоб сумлінно і професійно виконати зобов'язання, гарантувати клієнтові аудиторські послуги, засновані на сучасних методиках з використанням всіх, в тому числі новітніх, нормативних актів.

Професійна компетентність аудитора ґрунтується на вищій освіті, володінні іноземною мовою, знанні комп'ютерних програм, здачі атестаційних іспитів, які підтверджується відповідними дипломами і атестатами, а також на досвіді безперервної практичної роботи з надання професійних аудиторських послуг спільно з іншими фахівцями даного профілю і в межах його компетенції [4].

Аудитор зобов'язаний здійснювати свою професійну діяльність в колективі фахівців, організаційно об'єднаних в аудиторську фірму, а також оновлювати свої професійні знання в області бухгалтерського обліку, оподаткування, фінансової діяльності та цивільного права, організації та методів аудиту, законодавства, міжнародних норм і стандартів бухгалтерського обліку та аудиторської діяльності.

Крім того, аудитор зобов'язаний утримуватися від надання професійних послуг, що виходять за межі його компетенції, а також не відповідають його кваліфікаційному свідоцтву.

Основні компетенції аудитора наведені в його посадовій інструкції, відповідно до якої, аудитор надає бухгалтерські послуги, пов'язані з різними аспектами бізнесу; проводить аналіз фінансової діяльності установи, організації, підприємства, незалежно від форм власності; здійснює ревізію бухгалтерських документів і звітності, оцінює її вірогідність, а також внутрішній і зовнішній контроль законності фінансових операцій, відповідності їх законодавчим і нормативним актам, дотримання встановленого порядку оподаткування; дає необхідні рекомендації з метою попередження прорахунків і помилок, що можуть залучити штрафні й інші санкції, знизити прибуток і негативно вплинути на репутацію підприємства, установи, організації; консультує юридичних і фізичних осіб з питань господарської і фінансової діяльності, бухгалтерської звітності, проблем оподаткування, діючого

порядку заперечування незаконно пред'явлених позовів і інших питань, що входять у його компетенцію; бере участь у розгляді позовів про неплатоспроможність (банкрутство) в арбітражних судах; стежить за змінами і доповненнями в нормативних правових документах, застосовує заходи для узгодження інтересів держави і клієнтів [28].

Разом з цим, аудитор має право: знайомитися з проектами рішень керівництва підприємства стосовно його діяльності; подавати пропозиції з удосконалення роботи, пов'язаної з передбаченими даною інструкцією обов'язками; в межах своєї компетенції повідомляти безпосередньому керівнику про всі недоліки в діяльності підприємства (структурного підрозділу, окремих працівників), виявлені у процесі виконання своїх посадових прав і обов'язків і вносити пропозиції по їх усуненню; запитувати особисто або за дорученням безпосереднього керівника від керівників підрозділів і інших спеціалістів інформацію і документи, необхідні для виконання його посадових обов'язків; залучати спеціалістів усіх (окремих) структурних підрозділів до вирішення задач, покладених на нього (якщо це передбачено положеннями про структурні підрозділи, якщо ні – то з дозволу керівника організації); вимагати від керівництва підприємства, свого безпосереднього керівника надання допомоги у виконанні обов'язків, передбачених посадовою інструкцією [28].

Отже, можемо трактувати досліджувані поняття таким чином: «компетентності аудитора» – знання, уміння, навички, здібності аудитора, які він використовує у межах своїх компетенцій; «компетенції аудитора» – повноваження аудитора, відповідно до його посадової інструкції та розподілу зобов'язань в аудиторській групі.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, у різних дослідників своє бачення на формулювання понять «компетентності» та «компетенції». Деякі вважають, що ці поняття є тотожними і синонімічними, інші їх розрізняють і вважають різними за своєю сутністю. На нашу думку, ці поняття потрібно розмежовувати, і поняття «компетентності» є значно ширшим від поняття «компетенції». Компетенції включають у себе коло повноважень, якими наділений аудитор відповідно до його посадової інструкції. А компетентності аудитора включають у себе необхідні знання вміння, навички, досвід, якими повинна володіти особа на цій посаді, і використовувати їх, обмежуючись визначеними компетенціями.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Козак С.В. Формування іномовної комунікативної компетенції майбутніх фахівців морського флоту Національна бібліотека України імені Вернадського. 2001. URL: <http://www.irbisnbuv.gov.ua/>

[cgibin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?c21com=2&i21dbn=ard&p21dbn=ard&z21id=&image_file_name=doc/2001/01ksvfmf.zip&image_file_download=1](http://www.irbisnbuv.gov.ua/cgibin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?c21com=2&i21dbn=ard&p21dbn=ard&z21id=&image_file_name=doc/2001/01ksvfmf.zip&image_file_download=1) (дата звернення: 25.10.2019).

2. Макклелланд Д. Testing for competence rather than for intelligence. *Harvard University*. 1973. №3. URL: <https://docplayer.net/119254-Testing-for-competence-rather-than-for-intelligence.html> (дата звернення: 25.10.2019).

3. Степашкіна Л.Ю. Развитие общих учебных умений и навыков как ключевой образовательной компетенции. *Эйдос*. URL: <http://www.eidos.ru/journal/2005/0910-II.htm> (дата звернення: 25.10.2019).

4. Вінтертон Д. Що таке компетенції? *Human resources development*. 2005. №8. URL: <https://ru.scribd.com/document/106204902/What-is-Competence-Delamare-Winterton> (дата звернення: 25.10.2019).

5. Бушмельов А.А. Категории «компетентность» и «компетенция» в современной образовательной парадигме. *Cyberleninka*. 2005. №10. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kategorii-kompetentnosti-i-kompetentsiya-v-sovremennoy-obrazovatelnoy-paradigme> (дата звернення: 25.10.2019).

6. Тархан Л.З. Компетентнісний підхід як інновація в навчанні майбутніх інженерів-педагогів. *Вища школа*. 2010. № 3/4. 82–88 с.

7. Павленко О.О. Компетенція і компетентність: сутність, функції, структура: зб. наукових праць Військового інституту Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Київ: КНУ імені Тараса Шевченка, 2009. №19. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Znpviknu/2009_19/vip19-38.pdf (дата звернення: 25.10.2019).

8. Горобець С.А. Теоретичні засади проблеми формування професійної компетентності майбутнього фахівця-економіста. *Вісник ЖДУ*. 2007. № 2. URL: <http://eprints.zu.edu.ua/1538/1/07gsakmf.pdf> (дата звернення: 25.10.2019).

9. Хуторской А.В. Ключевые компетенции как компонент личностно-ориентированной парадигмы образования: учебник. Москва : ИОСО РАО, 2002. 157 с.

10. Шишов С.Е. Проблема формирования компетенций методическими средствами в процессе обучения. *Вестник РМАТ*. 2014. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problema-formirovaniya-kompetentsiy-metodicheskimi-sredstvami-v-protsesse-obucheniya> (дата звернення: 25.10.2019).

11. Шарипов, Ф.В. Педагогика и психология высшей школы : учеб. пособие. Москва : Логос, 2012. 448 с. URL: <http://znanium.com/catalog/product/469411> (дата звернення: 25.10.2019).

12. Рубин Ю.В. Конкуренция: влияние личного начала лидеров компаний. *Синергия*. 2017. № 3. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=29817769> (дата звернення: 25.10.2019).

13. Словник української мови: у 11 т. / гол. ред. І.К. Білодід. Київ: Наукова думка, 1970–1980. Т.3.

14. Дорош Н.І. Аудит: методологія і організація. Київ: Т-во "Знання", КОО, 2001. 402 с.

15. Равен Д. Компетентность в современном обществе / пер. с англ В.И. Белопольского. Москва: Когито-Центр, 2002. 396с. URL: https://bookscafe.net/book/raven_dzhon-kompetentnost_v-sovremennoy-obschestve-225463.html (дата звернення: 26.10.2019).

16. Левочко М.Т. Професійна підготовка майбутніх фахівців економічної галузі: теорія, методика, організація : монографія Київ: Інформ.-аналіт. агентство, 2009. 495 с.

17. Мех Я.В. Професійна компетентність аудитора як наукова проблема. *Система контролю : проблеми та перспективи розвитку* : зб. ст. до круглого столу. Тернопіль : ТНЕУ, 2011. С. 11–15.

18. Makhashova P.M. Structure and content of the concept "competence". *Rusnauka*. 2017. № 5. URL: http://www.rusnauka.com/48_NNM_2015/Pedagogical/5_205951.doc.htm. (дата звернення: 25.10.2019).

19. Стандарт ISO 19011:2011 Керівництво з проведенью аудиту систем управління. [Чинний від 2012]. Київ, URL: <https://www.iso.org/ru/home.html>.

20. Deloitte CIS Accounting & Auditing. *Careers*: веб-сайт. URL: https://careers.deloitte.ru/?icid=top_ (дата звернення: 25.10.2019).

21. KPMG. *Careers* : веб-сайт URL: <https://home.kpmg/ua/uk/home.html> (дата звернення: 25.10.2019).

22. Ernst&Young. *Careers* : веб-сайт. URL: <https://www.ey.com/ua/uk/home> (дата звернення: 25.10.2019).

23. Pricewaterhouse Coopers Ukraine. *Careers* : веб-сайт. URL: <https://www.pwc.com/ua/en/careers.html> (дата звернення: 25.10.2019).

24. Українська мала енциклопедія: у 4 т. / гол. ред. Онацький Є.Д. Буенос-Айрес : Накладом Адміністрації УАПЦ, 1960. Т. 8. 121 с. URL: <https://archive.org/details/UkrMalaEn/page/n1>

25. Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників. Наказ №336. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0336203-04> (дата звернення: 25.10.2019).

26. Binder Dijkjer Otte. *Careers* : веб-сайт. URL: <https://www.bdo.ua/uk-ua/home-2> (дата звернення: 25.10.2019).

27. Baker Tilly. *Careers* : веб-сайт. URL: <https://bakertilly.ua/career/our-vacancies> (дата звернення: 25.10.2019).

28. Посадова інструкція аудитора. *Охорона праці* : веб-сайт. URL: <http://trudova-ohrana.ru/primery-dokumentov/zrazki-posadovih-nstrukcj/2957-posadova-nstrukcja-auditora.html> (дата звернення: 25.10.2019).

REFERENCES:

1. Kozak S.V. (2001) Formuvannia inomovnoi komunikativnoi kompetentsii maibutnikh fakhivtsiv morskoho flotu Natsionalna biblioteka Ukrainy imeni Vernadskoho [Formation of foreign-language communicative competence of future specialists of the Navy Vernadsky National Library of Ukraine]. *Manuscript*, vol. 3, no. 14, pp. 20–27. Available at: http://www.irbisnbn.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbnv/cgiirbis_64.exe?c21com=2&i21dbn=ard&p21dbn=ard&z21id=&image_file_name=doc/2001/01ksvfmf.zip&image_file_download=1 (accessed 25 October 2019).

2. Maklceland D. (1973) Testing for competence rather than for intelligence. Harvard: Harvard University. Available at: <https://docplayer.net/119254-Testing-for-competence-rather-than-for-intelligence.html> (accessed 25 October 2019).

3. Stepashkina L.Y. (2005) Razvitie obshchikh uchebnykh umeniy i navykov kak klyuchevoy obrazovatel'noy

kompetentsii. [Development of general teaching skills as a key educational competence]. *Eidos* (electronic journal), vol. 5, no. 5, pp. 34–42. Available at: <http://www.eidos.ru/journal/2005/0910-II.htm> (accessed 25 October 2019).

4. Vinterton D. (2005) Shcho take kompetentsii? [What is competence?]. *Human resources development* (electronic journal), vol. 8. Available at: <https://ru.scribd.com/document/106204902/What-is-Competence-Delamare-Winterton> (accessed 25 October 2019).

5. Bushmelov A.A. (2005) Katehoryy «kompetentnost» y «kompetentsiya» v sovremennoi obrazovatelnoi paradyhme. [The categories "competence" and "competence" in the modern educational paradigm]. *Cyberleninka* (electronic journal), vol. 10. Available at : <https://cyberleninka.ru/article/n/kategorii-kompetentnost-i-kompetentsiya-v-sovremennoy-obrazovatelnoy-paradyhme> (accessed 25 October 2019).

6. Tarkhan L.Z. (2010) Kompetentnisnyi pidkhid yak innovatsiia v navchanni maibutnikh inzheneriv-pedahohiv [Competency approach as an innovation in the training of future engineer educators]. *High school* vol. 3, no. 4, pp.82–88

7. Pavlenko O.O. (2009) Kompetentsiia i kompetentnist: sutnist, funktsii, struktura [ompetence and competence: nature, functions, structure]. *Herald KNU im. T. Shevchenka*. vol. 19, no. 19, pp. 19–38. Available at: http://www.nbn.gov.ua/portal/natural/Znpviknu/2009_19/vip19-38.pdf

8. Horobets S.A. (2007) Teoretychni zasady problemy formuvannia profesiinoi kompetentnosti maibutnoho fakhivtsia-ekonomista [Theoretical principles of the problem of formation of professional competence of the future specialist-economist] *Herald ZhDU* (electronic journal), vol. 1, no. 7. Available at: <http://eprints.zu.edu.ua/1538/1/07gsakmf.pdf> (accessed 25 October 2019).

9. Khutorskoi A.V. (2002) Kliuchevyye kompetentsyy kak komponent lychnostno-oryentirovannoi paradyhmy obrazovaniya [Key competencies as a component of a personality-oriented education paradigm]. Moscow: YOSO RAO: (in Russian)

10. Shyshov S.E. (2014) Problema formirovaniya kompetentsyi metodicheskimi sredstvami v protsesse obucheniya [The problem of competence formation by methodological means in the process of training]. *Herald RMAU* (electronic journal), vol. 1, no. 10, pp. 73–78. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/problema-formirovaniya-kompetentsiy-metodicheskimi-sredstvami-v-protsesse-obucheniya> (accessed 25 October 2019).

11. Sharypov, F.V. (2012) Pedagogika i psikhologiya vysshey shkoly [Pedagogy and psychology of higher education]. Moscow: Lohos. (in Russian)

12. Rubyn Yu.V. (2017) Konkurentsia: vliyanye lychnostnoho nachala lyderov kompaniy [Competition: the influence of the personal leadership of company leaders]. *Synergy* (electronic journal), vol. 11, no. 3, pp. 118–143. Available at: <https://elibrary.ru/item.asp?id=29817769> (accessed 25 October 2019).

13. Bilodid I. K. (ed.) (1970—1980) Slovyk ukrainskoi movy: u 11 t. [Vocabulary of the Ukrainian language: in 11 volumes], Kyiv: Scientific thought. (in Ukrainian)

14. Dorosh N.I. (2001) Audyt: metodolohiia i orhanizatsiia [Audit: methodology and organization.], Kyiv: Knowledge Company. (in Ukrainian)

15. Raven D. (2002) Kompetentnost v sovremenom obshchestve [Competence in modern society], Moscow: Kogito-Center. (in Russian)
16. Levochko M.T. (2009) Profesiina pidhotovka maibutnikh fakhivtsiv ekonomichnoi haluzi: teoriia, metodyka, orhanizatsiia [Professional training of future specialists in the economic field], Kiev: Inform.-analyt Agency. (in Ukrainian)
17. Mekh Ya.V. (2011) Profesiina kompetentnist audytora yak naukova problema. Systema kontroliu [Auditor's professional competence as a scientific problem]. *Systema kontroliu : problemy ta perspektyvy rozvytku* (electronic journal), no. 6, pp. 11–15.
18. Makhashova P.M. (2017) Structure and content of the concept "competence" [Structure and content of the concept of "competence"]. *Rusnauka* (electronic journal), vol. 4, no. 5. Available at: http://www.rusnauka.com/48_NNM_2015/Pedagogica/5_205951.doc.htm. (accessed 25 October 2019).
19. Standart ISO 19011:2011 (2012) Kerivnytstvo z provedenniu audytu system upravlinnia. [Chynnyi vid 2012] [ISO 19011: 2011 Management Audit Guide. [Effective from 2012]. Kyiv. Available at: <https://www.iso.org/ru/home.html> (accessed 25 October 2019).
20. Deloitte CIS Accounting & Auditing (2019) Careers. Available at: https://careers.deloitte.ru/?icid=top_ (accessed 25 October 2019).
21. KPMG. Careers. Available at: <https://home.kpmg/ua/uk/home.html> (accessed 25 October 2019).
22. Ernst&Young (2019) Careers. Available at: <https://www.ey.com/ua/uk/home> (accessed 25 October 2019).
23. PricewaterhouseCoopers Ukraine (2019) Careers. Available at: <https://www.pwc.com/ua/en/careers.html> (accessed 25 October 2019).
24. Onatskyi E.D. (ed.) (1960) Ukrainska mala entsyklopediia: u 4 t. [Ukrainian Small Encyclopedia: 4 vols], Buenos-Aires: Circulation of the UAOC Administration. (in Ukrainian)
25. Ministry of labor and social policy of Ukraine (2004) Dovidnyk kvalifikatsiinykh kharakterystyk profesi pratsivnykiv. Nakaz №336 [Handbook of qualification characteristics of professions of workers Order #336]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0336203-04> (accessed 25 October 2019).
26. Binder Dijker Otte (2019) Careers. Available at: <https://www.bdo.ua/uk-ua/home-2> (accessed 25 October 2019).
27. Baker Tilly (2019) Careers. Available at: <https://bakertilly.ua/career/our-vacancies> (accessed 25 October 2019).
28. Posadova instruktziia audytora. Okhorona pratsi [The official position of the auditor. Labor protection]. Available at: <http://trudova-ohrana.ru/primery-dokumentov/zrazki-posadovih-nstrukcj/2957-posadova-nstrukcja-auditora.html> (accessed 25 October 2019).

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ АУДИТУ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ WAYS TO IMPROVE RECEIVABLE ACCOUNTING AUDIT

У сучасних умовах економіки більшість суб'єктів господарювання по всьому світі продають своїм клієнтам товари або надають послуги в кредит, що приводить до первісного визнання торговельної дебіторської заборгованості, а отже, фінансового активу, у зв'язку з тим, що суб'єкт господарювання стає стороною за договором і у нього з'являється контрактне право отримати грошові кошти. Отже, дебіторська заборгованість – це заборгованість покупців і замовників, яка виникає у процесі звичайної діяльності суб'єкта господарювання і являє собою суми, які суб'єкт господарювання очікує отримати від клієнтів за реалізовані їм товари або надані їм послуги. З метою удосконалення аудиту торговельної дебіторської заборгованості, а отже, і покращення якості інформації про неї, яка розкривається суб'єктами господарювання у фінансовій звітності, у статті ідентифіковані ризики суттєвого викривлення у процесі аудиту торговельної дебіторської заборгованості у зв'язку з набуттям чинності МСФЗ (IFRS) 15 «Дохід від договорів із клієнтами». Визначено дії аудитора, що сприятимуть удосконаленню аудиту торговельної дебіторської заборгованості суб'єктів господарювання.

Ключові слова: аудит, дохід від реалізації, ризики суттєвого викривлення, торговельна дебіторська заборгованість, удосконалення аудиту, фінансовий актив.

В современных условиях экономики большинство субъектов хозяйствования по всему миру продают своим клиентам товары или

предоставляют им услуги в кредит, что приводит к признанию и оценке торговой дебиторской задолженности, а следовательно, к признанию финансового актива, в связи с тем, что субъект хозяйствования в результате хозяйственной операции становится стороной по договору и у него появляется контрактное право получить денежные средства в обмен на переданные товары, работы, услуги покупателям и заказчикам. Дебиторская задолженность – это задолженность покупателей и заказчиков, которая возникает в ходе обычной деятельности субъекта хозяйствования и представляет собой суммы, которые субъект хозяйствования ожидает получить от покупателей и заказчиков за реализованные им товары или предоставленные им услуги. С целью усовершенствования аудита и улучшения качества информации о торговой дебиторской задолженности, которая раскрывается субъектами хозяйствования в финансовой отчетности, в статье идентифицированы риски существенного искажения в процессе аудита торговой дебиторской задолженности в связи со вступлением в силу МСФЗ (IFRS) 15 «Доход от договоров с клиентами». Определены действия аудитора, которые будут способствовать усовершенствованию аудита торговой дебиторской задолженности субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: аудит, выручка от реализации, риски существенного искажения, торговая дебиторская задолженность, усовершенствование аудита, финансовый актив.

УДК 657.221

DOI: <https://doi.org/10.32843/bSES.48-95>

Соколова Н.М.

аспірант кафедри
обліку і оподаткування
ДВНЗ «Київський національний
економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

Sokolova Nataliia

Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman

In modern economic conditions, most entities around the world sell their customers goods or provide them with services, which in turn leads to the recognition and evaluation of trade receivables, and, consequently, to the recognition of a financial asset, since the entity because of an economic transaction becomes a party to the contract and has the contractual right to receive cash in exchange for the transferred goods, works, services to buyers and customers. Accounts receivable are accounts receivable from buyers and customers that arise in the normal course of business and represent amounts that the business entity expects to receive from buyers and customers for the sold goods or services provided by them. For many companies, trade receivables are one of the significant items contained in short-term assets in the Statement of Financial Position. Trade receivables are an important economic factor that affects the efficiency of operating activities. Since International Financial Reporting Standards 15 Revenue from contracts with customers came into force on 1 January 2018, which caused quite contradictory accounting requirements for trade receivables in national and international standards, there is a possibility that existing risks may change or new risks may arise. To improve the audit, and to improve the quality of information on trade receivables, which is disclosed by entities in the financial statements, the article identifies the risks of material misstatement in the audit of trade receivables. The actions of the auditor, which will contribute to improving the audit of trade receivables of economic entities, have been determined. It is important to note that International Standards on Auditing do not provide for approved methods to determine the risks that may arise in the process of auditing trade receivables that, on the one hand, allows auditors to develop and apply their own methods of risk assessment, considering the specifics of accounting policies, business models, professional judgments, information systems and processes of entities. But on the other hand, it can cause difficulties associated with the development and comparison of estimates of different auditors.

Key words: audit, sales revenue, risks of material misstatement, trade receivables, improvements to audit, financial assets.

Постановка проблеми. Для багатьох компаній торговельна дебіторська заборгованість є однією із суттєвих статей у складі короткострокових активів Звіту про фінансовий стан. Торговельна дебіторська заборгованість є важливим економічним чинником, що впливає на ефективність операційної діяльності. У зв'язку з тим, що МСФЗ (IFRS) 15 «Дохід від договорів із клієнтами» набув чинності з 1 січня 2018 року, що зумовило досить суперечливі вимоги щодо обліку торговельної дебіторської заборгованості у національних та міжнародних

стандартах, є вірогідність зміни наявних ризиків або виникнення нових ризиків.

Таким чином, питання ідентифікації ризиків, які можуть виникнути у процесі аудиту торговельної дебіторської заборгованості, та визначення дій аудитора, що сприятимуть удосконаленню аудиту торговельної дебіторської заборгованості, є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань бухгалтерського обліку та аудиту фінансових активів, зокрема операцій із торговельної дебіторської заборгованості, присвячені

праці таких сучасних вітчизняних науковців, як: В.Д. Зелікман, Т.О. Каменська, І.В. Нестеренко, С.О. Олійник, О.В. Сагова, Ю.А. Соніна, М.К. Терещенко та ін.

Постановка завдання. Мета статті – ідентифікувати ризики, які можуть виникнути в процесі аудиту торговельної дебіторської заборгованості, у зв'язку з набуттям чинності МСФЗ (IFRS) 15 «Дохід від договорів із клієнтами». Визначити дії, що сприятимуть удосконаленню аудиту торговельної дебіторської заборгованості суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» торговельна дебіторська заборгованість належить до дебіторської заборгованості, що виникає в результаті операційної діяльності суб'єкта господарювання та є сумою заборгованості дебіторів на певну дату, яку суб'єкт господарювання очікує отримати. П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» зазначає, що «поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги визнається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг та оцінюється за первісною вартістю» [1].

Отже, визнання та оцінка торговельної дебіторської заборгованості невід'ємно пов'язані з найбільш важливим елементом фінансової звітності – доходом від реалізації товарів, робіт, послуг.

Визнання та облік торговельної дебіторської заборгованості має певні особливості у зв'язку з тим, що:

- міжнародні стандарти фінансової звітності не містять окремого стандарту, який визначає положення визнання, оцінки та розкриття інформації щодо торговельної дебіторської заборгованості;
- первісно визнається як актив одночасно з визнанням доходу від реалізації товарів, робіт, послуг відповідно до П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» та положень МСФЗ (IFRS) 15 «Дохід від договорів із клієнтами»;
- на дату складання фінансової звітності з метою обліку та розкриття інформації щодо торговельної дебіторської заборгованості застосовуються положення інших облікових стандартів – П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» та МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові активи».

Завданням аудиту торговельної дебіторської заборгованості є визначення того, що:

- загальна сума торговельної дебіторської заборгованості у Звіті про фінансовий стан є реальними вимогами суб'єкта господарювання (твердження про наявність);
- усі реальні вимоги компанії з дебіторської заборгованості включені у Звіт про фінансовий стан (твердження про повноту);
- торговельна дебіторська заборгованість оцінена належним чином та обліковується за чистою

вартістю реалізації, тобто валова сума торгової дебіторської заборгованості відображається у Звіті про фінансовий стан з урахуванням відповідно нарахованих резервів за сумнівною заборгованістю, а також наданих знижок, права на повернення товару й аналогічних статей (твердження про оцінку);

– суб'єкт господарювання контролює та має юридичне право на отримання загальної суми торговельної дебіторської заборгованості, яка відображена у Звіті про фінансовий стан на звітну дату. Тобто загальна сума торговельної дебіторської заборгованості вільна від заставних прав, заборук або інших забезпечувальних прав. В іншому разі наявні заставні права, заборук або інші забезпечувальні права мають бути визначені (твердження про наявність права на отримання винагороди);

– торговельна дебіторська заборгованість класифікується та обліковується відповідно до визначеної бізнес-моделі суб'єкта господарювання, визнається у фінансовій звітності та інформація про неї розкривається у примітках належним чином (представлення і розкриття інформації).

Важливим є те, що МСФЗ (IFRS) 15 «Дохід від договорів із клієнтами», який набув чинності з 1 січня 2018 року, може змінити наявні ризики або створювати нові ризики, що необхідно враховувати під час проведення аудиту торговельної дебіторської заборгованості, внаслідок чого у суб'єктів господарювання та аудиторів виникає потреба провести переоцінку ризиків.

Отже, нові ризики можуть бути пов'язані з:

- ініціацією договорів із клієнтами, а отже, і визначенням, чи виникає за таким договором торговельна дебіторська заборгованість;
- новими вимогами щодо бухгалтерських оцінок торговельної дебіторської заборгованості на дату первісного визнання;
- новими вимогами щодо модифікації договорів із клієнтами;
- новими професійними судженнями суб'єкта господарювання, які можуть створити нові можливості для шахрайства;
- новими вимогами щодо розкриття інформації за торговельною дебіторською заборгованістю.

Таким чином, аудитору необхідно провести повторну оцінку ризиків і відповідним чином оновити свою документацію.

У процесі аудиторської перевірки аудитору потрібно розглянути та мати розуміння щодо діяльності суб'єкта господарювання, його бізнес-середовища та господарських операцій, що приводять до визнання доходу від реалізації товарів, робіт і послуг та торговельної дебіторської заборгованості. Аудитор використовує це розуміння, щоб виявити нові ризики та визначити їхній вплив на аудиторську перевірку.

Професійний скептицизм особливо важливий у процесі визначення ризиків, пов'язаних із новими

оцінками та судженнями, які будуть зроблені відповідно до МСФЗ (IFRS) 15 «Дохід від договорів із клієнтами», та в процесі визначення ризику упередженості суб'єкта господарювання. Це включає оцінку доказів, що свідчать про невідповідність оцінок та суджень суб'єкта господарювання, а не просто їх підтверджують.

З огляду на нові професійні судження, які повинні формуватися суб'єктом господарювання щодо визнання та обліку торговельної дебіторської заборгованості, важливим є розгляд нових ризиків щодо визначення інформації про дебіторську заборгованість у фінансовій звітності та розкриття інформації у примітках, щоб забезпечити достатню основу для виявлення й оцінки ризиків суттєвих викривлень інформації.

Отже, на підставі вищенаведеного є очевидним, що аудиторська практика стикається з необхідністю визначення дій, які мають бути зробленими для того, щоб визначити ризик суттєвого викривлення у процесі аудиту торговельної дебіторської заборгованості (таблиця 1):

Висновки з проведеного дослідження.

У процесі дослідження ідентифіковано ризики, які можуть виникнути в процесі аудиту торговельної дебіторської заборгованості, та визначені дії, які мають бути зробленими для того, щоб визначити ризик суттєвого викривлення в процесі аудиту торговельної дебіторської заборгованості.

Важливо зазначити, що міжнародні стандарти аудиту не передбачають затверджених методик визначення ризиків, які можуть виникнути у процесі аудиту торговельної дебіторської заборгованості, що, з одного боку, дає можливість аудиторам розробляти та застосовувати власні методики оцінки ризиків з урахуванням особливостей облікових політик, бізнес-моделей, професійних суджень, інформаційних систем та процесів суб'єктів господарювання. З іншого боку, це може викликати складнощі, які пов'язані з розробленням та з зіставленням оцінок різних аудиторів.

У зв'язку з переходом більшості суб'єктів господарювання до застосування міжнародних стандартів фінансової звітності вважаємо, що

доцільним може бути розгляд та зміна наявних або розроблення нових систем, процесів і засобів контролю з метою складання оцінок та надання необхідної інформації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: Наказ Міністерства Фінансів України від 08 жовтня 1999 № 237 / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99> (дата звернення: 25.12.2019).
2. Міжнародний стандарт фінансової звітності (IFRS) 15 «Дохід від договорів з клієнтами»: Міжнародний документ від 28 травня 2014 / Міністерство фінансів України. URL: https://mof.gov.ua/storage/files/IFRS-15_ukr-compressed.pdf (дата звернення: 23.12.2019).
3. Зелікман В.Д., Соніна Ю.А. Напрями удосконалення обліку та внутрішнього аудиту дебіторської заборгованості підприємства. *Наука та прогрес транспорту. Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна*. 2014. № 4. С. 37–42.
4. Каменська Т.О. Ризики в аудиті та їх оцінка. *Статистика України*. 2015. № 2. С. 43–45.
5. Нестеренко І.В. Особливості обліку та аудиту фінансових інвестицій підприємства. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2012. № 1(1). С. 136–142.
6. Олійник С.О. Особливості організації аудиту дебіторської заборгованості на підприємстві. *Журнал Науковий огляд*. 2014. № 6(49). С. 6–13.
7. Сагова О.В. Особливості організації та методики аудиту фінансових інвестицій. *Економічний аналіз: збірник наукових праць*. 2010. № 6. С. 489–492.
8. Терещенко М.К. Деякі аспекти удосконалення обліку, аналізу і аудиту дебіторської заборгованості підприємства. *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2014. № 1. С. 107–113.

REFERENCES:

1. Ministry of Finance of Ukraine (1999) Pro zatverdzhennia Polozhennia (standartu) bukhgalterskoho obliku 10 «Debitorska zaborhovanist»: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy No. 237, October 08. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99> (accessed 25 December 2019).

Таблиця 1

Перелік дій аудитора з метою визначення ризиків суттєвого викривлення

⇒	Оцінити вибір і застосування суб'єктом господарювання принципів облікової політики, включаючи розкриття відповідної інформації щодо обліку торговельної дебіторської заборгованості, для розуміння змін, внесених у систему фінансової звітності.
⇒	Розглянути та зрозуміти, як суб'єкт господарювання, оцінив ідентифіковані ризики відповідно до МСФЗ (IFRS) 15 «Дохід від договорів із клієнтами».
⇒	Розглянути інформацію, яку необхідно буде розкривати для підтвердження інформації щодо доходу від реалізації та торговельної дебіторської заборгованості відповідно до МСФЗ (IFRS) 15 «Дохід від договорів із клієнтами».
⇒	Провести опитування ланки керівництва суб'єкта господарювання, що не має стосунку до бухгалтерських функцій, але може вплинути на суттєве викривлення інформації, пов'язаної з МСФЗ (IFRS) 15 «Дохід від договорів із клієнтами».
⇒	Розглянути вплив МСФЗ (IFRS) 15 «Дохід від договорів із клієнтами» на інформаційні системи та процеси суб'єкта господарювання, а також ризики, пов'язані з інформацією, що отримується із цих систем.

2. Ministry of Finance of Ukraine (2016) International Financial Reporting Standard 15 "Revenue from Contracts with Customers". Available at https://mof.gov.ua/storage/files/IFRS-15_ukr-compressed.pdf (accessed 23 December 2019).

3. Zelikman V.D., Sonina Yu.A. (2014) Napriamy udoskonalennia obliku ta vnutrishnoho audytu debitorskoi zaborhovanosti pidpriemstva [Areas of improvement of accounting and internal audit of accounts receivable]. *Nauka ta prohres transportu. Visnyk Dnipropetrovskoho natsionalnoho universytetu zaliznychnoho transportu imeni akademika V. Lazariana*, no. 4, pp. 37–42.

4. Kamenska T.O. (2015) Ryzyky v audyti ta yikh otsinka [Audit risks and their assessment]. *Statystyka Ukrainy*, no. 2, pp. 43–45.

5. Nesterenko I.V. (2012) Osoblyvosti obliku ta audytu finansovykh investytsii pidpriemstva [Features of accounting and audit of financial investments of the

enterprise]. *Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh*, no. 1(1), pp. 136–142.

6. Oliinyk S.O. (2014) Osoblyvosti orhanizatsii audytu debitorskoi zaborhovanosti na pidpriemstvi [Features of organization of audit of accounts receivable at the enterprise]. *Zhurnal Naukovyi ohliad*, no. 6 (49), pp. 6–13.

7. Sahova O.V. (2010) Osoblyvosti orhanizatsii ta metodyky audytu finansovykh investytsii [Features of the organization and methods of audit of financial investments]. *Ekonomichnyi analiz: zbirnyk naukovykh prats*, no. 6, pp. 489–492.

8. Tereshchenko M.K. (2014) Deiaki aspekty udoskonalennia obliku, analizu i audytu debitorskoi zaborhovanosti pidpriemstva [Some aspects of improving the accounting, analysis and audit of accounts receivable]. *Ekonomichnyi visnyk Natsionalnoho hirnychoho universytetu*, no. 1, pp. 107–113.

АНАЛІЗ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ РОЗПОРЯДНИКАМИ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ

ANALYSIS OF BUDGET INSTITUTIONS CURRENT REGULATORY SUPPORT FOR FINANCIAL STATEMENTS PREPARATION

УДК 657.1:658.115

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.48-96>**Сушко Н.І.**

к.е.н., доцент, завідувач відділу методології бухгалтерського обліку Науково-дослідний фінансовий інститут ДННУ «Академія фінансового управління»

Ларікова Т.В.

к.е.н., доцент кафедри обліку в кредитних і бюджетних установах та економічного аналізу ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Sushko Nataliia

Research Financial Institute of the State Educational and Scientific Establishment «Academy of Financial Management»

Larikova Tetiana

SHEE «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman»

У статті проведено аналіз чинного нормативно-правового забезпечення складання фінансової звітності розпорядниками бюджетних коштів, зокрема закладами вищої освіти. Визначено проблемні аспекти складання статей балансу (форма № 1-дс) та звіту про фінансові результати (форма № 2-дс). Уточнено зміст статті фінансової звітності, які включають ендаумент-фонд, та визначено особливості їх складання. Науково обґрунтовано необхідність розроблення Методичних рекомендацій щодо формування фінансової звітності закладами вищої освіти (за даними бухгалтерського обліку) з урахуванням галузевої специфіки закладів вищої освіти та запропоновано їхню структуру: I. Загальні положення; II. Забезпечення оперативності, достовірності та об'єктивності звітної інформації; III. Методика балансового узагальнення даних у формах фінансової звітності (балансу (форма № 1-дс), звіту про фінансові результати (форма № 2-дс) звіту про рух грошових коштів (форма № 3-дс), звіту про власний капітал (форма № 4-дс); IV. Розкриття інформації у примітках до фінансової звітності.

Ключові слова: фінансова звітність, баланс, активи, зобов'язання, капітал, звіт про фінансові результати, доходи, витрати, фінансові результати, заклади вищої освіти, ендаумент-фонд, методичні рекомендації.

В статті проведено аналіз діючого нормативно-правового забезпечення складання фінансової звітності розпорядниками бюджетних коштів, зокрема закладами вищої освіти. Визначено проблемні аспекти складання статей балансу (форма № 1-дс) та звіту про фінансові результати (форма № 2-дс). Уточнено зміст статті фінансової звітності, які включають ендаумент-фонд, та визначено особливості їх складання. Науково обґрунтовано необхідність розроблення Методичних рекомендацій щодо формування фінансової звітності закладами вищої освіти (за даними бухгалтерського обліку) з урахуванням галузевої специфіки закладів вищої освіти та запропоновано їхню структуру: I. Загальні положення; II. Забезпечення оперативності, достовірності та об'єктивності звітної інформації; III. Методика балансового узагальнення даних у формах фінансової звітності (балансу (форма № 1-дс), звіту про фінансові результати (форма № 2-дс) звіту про рух грошових коштів (форма № 3-дс), звіту про власний капітал (форма № 4-дс); IV. Розкриття інформації у примітках до фінансової звітності.

ления финансовой отчетности распорядителями бюджетных средств, в частности высшими учебными заведениями. Определены проблемные аспекты составления статей: баланса (форма № 1-дс) и отчета о прибылях и убытках (форма № 2-дс). Уточнена информация по статьям финансовой отчетности, включающие эндаумент-фонд, определены особенности их составления. Научно обоснована необходимость разработки Методических рекомендаций по формированию финансовой отчетности высшими учебными заведениями (по данным бухгалтерского учета) с учетом отраслевой специфики учреждений высшего образования и предложена их структура: I. Общие положения; II. Обеспечение оперативности, достоверности и объективности отчетной информации; III. Методика балансового обобщения данных в формах финансовой отчетности (баланса (форма № 1-дс), отчета о финансовых результатах (форма № 2-дс) отчета о движении денежных средств (форма № 3-дс), отчета о собственном капитале (форма № 4-дс) IV. Раскрытие информации в примечаниях к финансовой отчетности.

Ключевые слова: финансовая отчетность, баланс, активы, обязательства, капитал, отчет о финансовых результатах, доходы, расходы, высшие учебные заведения, эндаумент-фонд, методические рекомендации.

The systematic analysis of regulatory and legal support for financial statements preparation by budget institutions was performed. The analysis was performed considering accounting methodology in accordance with national (provisions) accounting standards in terms of their harmonization with international standards in the public sector. The article presents the analysis of budget institutions current regulatory support for financial statements preparation, including higher education institutions. Identified problematic aspects of accounting reports preparation: balance sheet (form № 1-ds): non-financial assets; financial assets; expenses of future periods; own capital and financial result; commitments; future revenues. attention given to: non-financial assets, financial assets, expenses of the future periods, capital and financial result, liabilities and income of the future periods; statement of financial performance (form № 2-ds): income from exchange and non-exchange transactions, other income from exchange operations, other income from non-exchange transactions; expenses for exchange and non-exchange operations, other expenses for exchange operations, other expenses for non-exchange transactions. Main features of their preparation the articles of the financial statements, which include the funds of the endowment fund. The necessity development is grounded of Methodology recommendations to perform financial statements of higher education institutions (according to accounting data) and taking into consideration the specificity of higher education institutions in accordance with national (provisions) accounting standards in terms of their harmonization with international standards. The following structure is purposed: I. Terms; II. Ensuring the promptness, reliability and objectivity of the reporting information; III. Balance sheet generalization methods balance sheet items (form № 1-ds); financial results statement (form № 2-ds); cash flows statement (form № 3-ds); equity statement (form № 4-ds); IV. Disclosure in the notes to the financial statements.

Key words: financial statements, balance sheet, assets, liabilities, capital, results statement, income, expenses, financial results, higher education institutions, endowment fund, Methodological recommendations.

Постановка проблеми. Передумовами проведення реформ бухгалтерського обліку та фінансової звітності суб'єктів державного сектору є необхідність підвищення прозорості та підзвітності управління державними фінансами шляхом запровадження єдиних світових стандартів складання фінансової звітності як інформаційної бази для прийняття управлінських рішень.

Реформування системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності суб'єктів державного сектору пролонговано із прийняттям Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку та фінансової звіт-

ності в державному секторі на період до 2025 року від 20.06.2018 р. № 437-р [1], мета якої полягає у підвищенні якості, повноти та достовірності даних фінансової звітності, на основі яких приймаються управлінські рішення у сфері державних фінансів.

Фінансова звітність суб'єктів державного сектору є важливим елементом інфраструктури ринкової економіки та має надавати інформацію, необхідну для прийняття управлінських рішень, сформовану відповідно до національних стандартів, гармонізованих із міжнародними стандартами бухгалтерського обліку для державного сектору.

Правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні визначено Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2]. Загальні вимоги до визнання і розкриття елементів фінансової звітності в державному секторі визначає Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності» [3] (далі – НП(С)БОДС), який розроблений на підставі Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку для державного сектору 1 «Подання фінансових звітів» [4] (далі – МСБОДС).

Разом з цим, на підставі НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності» у 2017 році розроблено та затверджено наказ Міністерства фінансів України від 28.02.2017 № 307 «Про затвердження Порядку заповнення форм фінансової звітності в державному секторі» (далі – Порядок № 307) [5], який розкриває загальний зміст статей балансу (форма № 1-дс), звіту про фінансові результати (форма № 2-дс), звіту про рух грошових коштів (форма № 3-дс), звіту про власний капітал (форма № 4-дс). Однак зазначені нормативні документи містять узагальнену інформацію щодо складання та заповнення форм фінансової звітності суб'єктами державного сектору.

Заклади вищої освіти (далі – ЗВО) класифікуються як суб'єкти державного сектору, але мають свою галузеву специфіку та функціонують за рахунків бюджетних коштів. Тож під час складання та заповнення форм фінансової звітності окремі статті потребують додаткової галузевої інформації, що свідчить про актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питаннями реформування системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі присвятили свої роботи вітчизняні науковці та практики, такі як Л. Гізатуліна, С. Свірко, Н. Сушко, Л. Ловінська та ін. У монографії авторами проведено фундаментальне дослідження та узагальнено напрями удосконалення методів складання і консолідації фінансової та бюджетної звітності суб'єктів державного сектору з використанням інформаційних технологій [6]. Т. Єфименко досліджувала досвід та визначила основні проблеми запровадження міжнародних стандартів бухгалтерського обліку для державного сектору в контексті співробітництва ООН [7]. С. Левицька, враховуючи галузеву специфіку закладів вищої освіти, підняла актуальну тему щодо актуальності використання коштів ендавмент-фонду вітчизняними та закордонними вищими навчальними закладами [8] та ін.

Значення бухгалтерської фінансової звітності в обґрунтуванні і прийнятті управлінських рішень зумовлює необхідність глибшого дослідження

основ її регулювання. Державне регулювання фінансової звітності в державному секторі має на меті створення єдиних правил для складання фінансової звітності, які є обов'язковими для всіх суб'єктів державного сектору [9, с. 259].

У ринкових умовах на фінансову звітність покладається вирішення завдання щодо надання повної інформації про склад та зміни ресурсів та джерел їх утворення. При цьому така інформація має задовольняти всіх користувачів, незалежно від їхніх інформаційних потреб. Залишається актуальним питання щодо складання фінансової звітності з урахуванням галузевої специфіки ЗВО.

Постановка завдання. Метою дослідження є проведення системного аналізу чинного нормативно-правового забезпечення складання та заповнення форм фінансової звітності розпорядниками бюджетних коштів, зокрема закладами вищої освіти. Визначення проблемних аспектів складання фінансової звітності, зокрема уточнення статей балансу (форма № 1-дс) та звіту про фінансові результати (форма № 2-дс) як основних форм фінансової звітності. Уточнення змісту статей фінансової звітності, які включають ендавмент-фонд. Розроблення структури Методичних рекомендацій щодо формування фінансової звітності закладами вищої освіти (за даними бухгалтерського обліку) з урахуванням їхньої галузевої специфіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Обліковий процес досягає головної мети завдяки комплексу методів, серед яких виділяють підсумкове узагальнення інформації шляхом складання фінансової звітності.

Згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» фінансова звітність – це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів господарюючого суб'єкта (у тому числі страхової компанії) за звітний період [2].

Основний нормативний документ, який визначає склад, форми, принципи підготовки та подання фінансової звітності в державному секторі, загальні вимоги до розкриття її елементів – це НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 28.12.2009 № 1541 [3]. Механізм розкриття інформації за статтями фінансової звітності регулюється Порядком заповнення форм фінансової звітності в державному секторі, затвердженим наказом Мінфіну від 28.02.2017 р. № 307[5], який призначений для всіх розпорядників бюджетних коштів.

З набуттям чинності НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності» відбулися зміни в обліковому відображенні фінансового результату діяльності суб'єктів державного сектору, які зумовлені впровадженням нової методології формування

в бухгалтерському обліку інформації про фінансовий результат [3].

ЗВО як розпорядники бюджетних коштів мають свою галузеву специфіку діяльності, зокрема отримують ліцензію на провадження освітньої діяльності на певних рівнях вищої освіти, проводять наукову, науково-технічну, інноваційну та/або методичну діяльність, забезпечують організацію освітнього процесу і здобуття особами вищої освіти, післядипломної освіти з урахуванням їхніх покликань та надають інші платні послуги, визначені Постановою Кабінету Міністрів України від 27 серпня 2010 р. № 796 [10].

В останні роки ЗВО в Україні мають дефіцит бюджетного фінансування, відповідно, потребують нових ефективних підходів щодо формування власного капіталу. Покращення фінансового стану ЗВО передбачає пошук альтернативних джерел фінансування. Особливо актуальним у діяльності закладів вищої освіти є використання ендавмент-фондів.

В Україні ендавменти представлені у благодійній та добродійній діяльності відповідно до Закону України «Про благодійну діяльність та благодійні організації». Так, ст. 9 цього Закону визначає необхідність використання процентів та дивідендів від управління благодійними ендавментами для: надання благодійної допомоги бенефіціарам, визначеним благодійниками або уповноваженими

особами; виконання благодійних програм; спільної благодійної діяльності [11].

Зауважимо, що на сьогодні не урегульовано порядок відображення у системі бухгалтерського обліку та фінансової звітності операцій, які включені (або віднесені) до ендавмент-фонду.

З огляду на те, що за нормами частини 6 ст. 6 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2] міністерствам, іншим центральним органам виконавчої влади надано повноваження розробляти з урахуванням галузевих особливостей на базі НП(С)БОДС методичні рекомендації, пропонуємо розробити *Методичні рекомендації щодо формування фінансової звітності закладами вищої освіти* (за даними бухгалтерського обліку (далі – Методичні рекомендації), які визначатимуть порядок розкриття інформації за статтями фінансової та приміток до фінансової звітності з урахуванням галузевої специфіки ЗВО (в тому числі узагальнення інформації за операціями ендавмент-фонду) відповідно до національних положень (стандартів).

До складу Методичних рекомендацій пропонуємо включити такі розділи: I. Загальні положення; II. Забезпечення оперативності, достовірності та об'єктивності звітної інформації; III. Методика балансового узагальнення даних у формах фінансової звітності; IV. Розкриття інформації у примітках до фінансової звітності (рис. 1).



Рис. 1. Структура Методичних рекомендацій щодо формування фінансової звітності ЗВО

Джерело: узагальнено авторами

Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку подання фінансової звітності» від 28 лютого 2000 р. № 419 проміжна (І квартал, перше півріччя, дев'ять місяців) фінансова звітність (баланс (форма № 1-дс), звіт про фінансові результати (форма № 2-дс) подається розпорядниками коштів державного і місцевих бюджетів до органів Казначейства [12].

Тож особливої уваги потребують окремі статті балансу (форма № 1-дс), які притаманні ЗВО, зокрема варто зосередити увагу на статтях: нефінансові активи (основні засоби, нематеріальні активи, незавершені капітальні інвестиції, запаси); фінансові активи (довгострокова дебіторська заборгованість, поточна дебіторська заборгованість, грошові кошти (в національній та іноземній валютах)); витрати майбутніх періодів; власний капітал та фінансовий результат (внесений капітал, капітал в дооцінках, фінансовий результат, цільове фінансування); зобов'язання (довгострокові та поточні зобов'язання); доходи майбутніх періодів.

Зокрема, в розділі І. Нефінансові активи ЗВО відображають інформацію про первісну (переоцінену) та залишкову вартість: основних засобів, нематеріальних активів, незавершених капітальних інвестицій, запасів та іноді виробництво, при виконанні науково-дослідних робіт ЗВО. Показники за переліченими статтями наводяться у рядках, що їм відповідають, за залишками, які склалися на дату балансу у книзі «Журнал-головна» за дебетом (далі – Д-т) субрахунків рахунків класу 1 «Нефінансові активи» та кредитом (далі – К-т) відповідних субрахунків рахунку 14 «Знос (амортизація) необоротних активів», що містить План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі [13] (далі – План рахунків) та Порядок його застосування, затвердженим наказом Мінфіну від 29.12.2015 р. № 1219 [14] (далі – Порядок застосування Плану рахунків). Особливості розкриття інформації за статтями розділу І «Нефінансові активи» активу балансу (форма № 1-дс) узагальнено в табл. 1

Таблиця 1

**Порядок розкриття інформації за статтями розділу І
«Нефінансові активи» активу балансу (форма № 1-дс) для ЗВО**

Назва статті	Код рядка	Особливості складання та порядок розрахунку статті
Основні засоби:	1000	Залишкова вартість об'єктів, що належать до складу основних засобів та інших необоротних матеріальних активів Розраховується різниця між первісною (переоціненою) вартістю основних засобів і сумою їх зносу на дату балансу р. 1000 = р. 1001 – р. 1002
первісна вартість	1001	Відображається первісна вартість об'єктів, що належать до складу основних засобів та інших необоротних матеріальних активів (придбаних, безоплатно отриманих, самостійно виготовлених, модернізованих, переоцінених, виявлених в результаті інвентаризації тощо) згідно зі НП(С)БОДС 121 «Основні засоби» (в тому числі об'єкти, які включені до ендавмент-фонду). Розраховується підсумок залишків на субрахунках: 1011–1018 рахунку 10 «Основні засоби»; 1111–1118 рахунку 11 «Інші необоротні матеріальні активи»
знос	1002	Відображається сума нарахованої амортизації (зносу) за об'єктами, що належать до складу основних засобів та інших необоротних матеріальних активів (в тому числі на об'єкти, які включені до ендавмент-фонду) Розраховується підсумок залишків, які склалися (на субрахунках: 1411 «Знос основних засобів» для основних засобів; 1412 «Знос інших необоротних матеріальних активів»)
Нематеріальні активи	1020	Залишкову вартість об'єктів, що належать до складу нематеріальних активів Розраховується різниця між первісною (переоціненою) вартістю нематеріальних активів і сумою накопиченої амортизації: р. 1020 = р. 1021 – р. 1022
первісна вартість	1021	Відображається первісна вартість об'єктів, що належать до складу нематеріальних активів (придбаних, безоплатно отриманих, самостійно виготовлених, модернізованих, переоцінених, виявлених в результаті інвентаризації тощо) згідно зі НП(С)БОДС 122 «Нематеріальні активи» (в тому числі об'єкти, які включені до ендавмент-фонду). Розраховується підсумок залишків на субрахунках 1211–1216 рахунку 12 «Нематеріальні активи»
знос	1022	Залишок, на субрахунку 1413 «Накопичена амортизація нематеріальних активів» Розраховується підсумок залишків, на субрахунку 1413 «Накопичена амортизація нематеріальних активів»
Незавершені капітальні інвестиції	1030	Відображається вартість незавершених на дату балансу капітальних інвестицій в необоротні активи. Розраховується підсумок залишків, які склалися на субрахунках 1311–1314 рахунку 13 «Капітальні інвестиції», передбачені на: а) будівництво, реконструкцію, модернізацію, тобто інші поліпшення, що збільшують первісну (переоцінену) вартість необоротних активів; б) виготовлення, створення, вирощування, придбання об'єктів: основних засобів за НП(С)БОДС 121; нематеріальних активів за НП(С)БОДС 122
Запаси	1050	Відображається вартість активів, які визнано запасами згідно зі НП(С)БОДС 123 «Запаси». Розраховується підсумок залишків, які склалися на субрахунках: 1511–1518 рахунку 15 «Виробничі запаси»; 1811–1816 рахунку 18 «Інші нефінансові активи»
Виробництво	1060	Відображається вартість витрат, пов'язаних з організацією та наданням послуг, виконанням робіт, за НП(С)БОДС 123 за: науково-дослідними роботами ЗВО; Розраховується підсумок залишків на субрахунках 1611–1613

Отже, у статті (1001) відображається первісна вартість об'єктів, що належать до складу основних засобів та інших необоротних матеріальних активів, які отримані в результаті: придбання, безоплатно, самостійного виготовлення, модернізації, переоцінки, виявлені в результаті інвентаризації тощо відповідно до НП(С)БОДС 121 «Основні засоби».

За умови створення ендавмент-фонду ЗВО та ведення системи бухгалтерського обліку відповідно до своєї облікової політики, до цієї статті додаються об'єкти, що належать до складу основних засобів та інших необоротних матеріальних активів, які включені до ендавмент-фонду.

Аналогічні підходи стосовно розкриття інформації мають застосовуватися, якщо до складу нематеріальних активів, включені об'єкти, які включені до ендавмент-фонду.

За розділом II «Фінансові активи» активу балансу (форма № 1-дс) ЗВО відображають інформацію про: довгострокову та поточну дебіторську заборгованість; грошові кошти, їх еквіваленти; інші фінансові активи.

Зокрема, облік грошових коштів та дебіторської заборгованості розпорядниками бюджетних коштів, в тому числі закладами вищої освіти ведеться за єдиними підходами, тому порядок

складання інформація за цими статтями наведено у Порядку заповнення форм фінансової звітності в державному секторі [5].

Інформацію про витрати майбутніх періодів ЗВО відображають за розділом III «Витрати майбутніх періодів» статті (1200), де розраховується залишок коштів, які склалися на дату балансу у книзі «Журнал-головна» на субрахунок 2911 «Витрати майбутніх періодів розпорядників бюджетних коштів» зокрема: сплачені авансом платежі за навчання, за гуртожиток, орендні платежі, тощо.

У пасиві балансу (форма № 1-дс) ЗВО відображають джерела придбання (створення) активів, зокрема: узагальнені показники власного капіталу і фінансового результату та зобов'язань.

За розділом I пасиву балансу (форма № 1-дс) «Власний капітал та фінансовий результат» відображається інформація про: внесений капітал; капітал у дооцінках; фінансовий результат; капітал у підприємствах, цільове фінансування. Враховуючи галузеву специфіку ЗВО в табл. 2. наведено особливості складання та порядок розрахунку капіталу.

Як видно, стаття 1400 «Внесений капітал» (субрахунок 5111) ЗВО формується за рахунок створення (придбання) об'єктів необоротних активів, безоплатного отримання, модернізації, на суму

Таблиця 2

**Порядок розкриття інформації за статтями розділу I
«Власний капітал та фінансовий результат» пасиву балансу (форма № 1-дс) для ЗВО**

Назва статті	Код рядка	Особливості складання та порядок розрахунку статті
Внесений капітал	1400	Відображається сума внесеного капіталу ЗВО, зокрема збільшення капіталу відображається внаслідок оприбуткування активів, закріплених на праві оперативного управління за розпорядником бюджетних коштів за рішеннями органу управління, на суму цільового фінансування на створення (придбання) об'єктів необоротних активів, безоплатного отримання, модернізації, на суму виділених коштів з відповідного бюджету. Також до цієї статті включається первісна вартість об'єктів необоротних активів створених (придбаних) за кошти ендавмент-фонду. Зменшення капіталу відображається внаслідок операцій з вилучення об'єктів необоротних активів за рішенням органу управління, а також віднесення до накопичених фінансових результатів вартості необоротних активів при їх списанні, на суму яких в попередніх звітних періодах було збільшено капітал. Розраховується залишок коштів на субрахунок 5111 «Внесений капітал розпорядникам бюджетних коштів»
Капітал у дооцінках	1410	Відображаються суми дооцінки (уцінки) необоротних матеріальних і нематеріальних активів, уцінки таких об'єктів у межах сум раніше проведених дооцінок, віднесення сум дооцінки до накопиченого фінансового результату (в тому числі на об'єкти необоротних активів, включені до ендавменту-фонду). Розраховується залишок коштів на субрахунок 5311 «Дооцінка (уцінка) необоротних активів»
Фінансовий результат	1420	Відображаються фінансові результати виконання кошторису (бюджету) за звітний період та попередні звітні періоди ЗВО. Розраховується залишок коштів на субрахунках: • 5511 «Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду»; • 5512 «Накопичені фінансові результати виконання кошторису»
Цільове фінансування	1450	Відображається інформація про наявність та рух коштів фінансування заходів цільового призначення, зокрема коштів, які спрямовуються на придбання необоротних активів, на будівництво (придбання), модернізацію, реконструкцію та реставрацію (у тому числі житла (приміщень), інших об'єктів), тощо. Також до цієї статті включаються кошти ендавмент-фонду, які мають цільове призначення. Розраховується залишок на субрахунок 5411 «Цільове фінансування розпорядників бюджетних коштів», зокрема причиною наявності залишку на цьому субрахунку, є те, що капітальні інвестиції ще не завершені та/або об'єкт необоротних активів ще не введений в експлуатацію

виділених коштів з відповідного бюджету. Також до цієї статті включається первісна вартість об'єктів необоротних активів створених (придбаних) за кошти ендавмент-фонду. Відповідно зменшення відображається внаслідок операцій з вилучення об'єктів необоротних активів.

Стаття 1450 «Цільове фінансування» (субрахунок 5411) ЗВО відображають інформація про наявність та рух коштів фінансування заходів цільового призначення, зокрема коштів, які спрямовуються на придбання необоротних активів, на будівництво (придбання), модернізацію, реконструкцію та реставрацію (у тому числі житла (приміщень), інших об'єктів); тощо. Також до цієї статті включаються кошти ендавмент-фонду, які мають цільове призначення.

За розділом II «Зобов'язання» пасиву балансу (форма № 1-дс) ЗВО відображається інформація про: довгострокові зобов'язання за кредитами; поточні зобов'язання: за платежами до бюджету, за розрахунками за товари, роботи, послуги, за розрахунками з оплати праці, інші поточні зобов'язання.

Показники у цих статтях відображаються за залишками, які склалися на кінець останнього дня звітного періоду за К-т субрахунків рахунків класу 6 «Зобов'язання», винятками є рахунки 67 «Забезпечення майбутніх витрат і платежів» та 69 «Доходи майбутніх періодів».

За розділом IV «Доходи майбутніх періодів» пасиву балансу (форма № 1-дс) (статті 1700) ЗВО відображають залишок коштів, що склався за К-том субрахунку 6911 «Доходи майбутніх періодів», зокрема наводиться інформація про доходи, які отримані у звітному періоді, та включаються до доходів у майбутніх звітних періодах. Зокрема, доходи у вигляді одержаних: авансових платежів за навчання, гуртожиток, здане в оренду майно тощо.

З огляду на проведені дослідження обґрунтовано необхідність розробки Методичних рекомендацій щодо формування фінансової звітності, в тому числі розкриття змісту статей балансу (форма № 1-дс) з урахуванням галузевої специфіки ЗВО.

Особливої уваги потребують окремі статті *звіту про фінансові результати (форма № 2-дс)*, які притаманні ЗВО, зокрема: доходи від обмінних та необмінних операцій (бюджетні асигнування, доходи від надання послуг (виконання робіт), інші доходи від обмінних операцій, інші доходи від необмінних операцій); витрати за обмінними та необмінними операціями (витрати на виконання бюджетних програм, витрати на виготовлення продукції (надання послуг, виконання робіт), інші витрати за обмінними операціями, інші витрати за необмінними операціями. Порядок відображення доходів і витрат у звіті про фінансові результати з урахуванням галузевої специфіки ЗВО потрібно прописати в Методичних рекомендаціях.

Інформацію про доходи ЗВО відображають у розділі I «Фінансовий результат діяльності» Звіту про фінансові результати (ф. № 2-дс). Нормативне регулювання методологічних засад бухгалтерського обліку та відображення інформації у фінансовій звітності про доходи визначено в НП(С)БОДС 124 «Доходи», згідно норм якого у Звіті про фінансові результати доходи поділяються на дві групи: «Доходи від обмінних операцій»; «Доходи від необмінних операцій» [15].

Важливо акцентувати увагу, що розкриття інформації за статтями доходів від обмінних та необмінних операцій у розділі I «Фінансовий результат діяльності» Звіту про фінансові результати (форма № 2-дс) здійснюється на підставі даних бухгалтерського обліку (таблиця 3). Як видно з таблиці 3, в статті 2010 «Бюджетні асигнування» відображається інформація про суми бюджетних асигнувань, які не призначені для асигнування капітального характеру, оскільки асигнування капітального характеру відображається у складі цільового фінансування (рядок 1450 Пасиву Балансу ф. № 1-дс).

В статті 2020 «Доходи від надання послуг (виконання робіт)» відображається інформація про суми нарахованих доходів від надання послуг ЗВО. До названої статті не включаються надходження, спрямовані на видатки капітального характеру; поточні витрати за КЕКВ 2200, які через субрахунок 5411 «Цільове фінансування розпорядників бюджетних коштів» вилучені з доходу поточного періоду і спрямовані на покриття витрат, включених до первісної вартості необоротних активів згідно з НП(С)БОДС 121, 122. Аналогічні умови відображення доходів стосуються статті 2050 «Інші доходи від обмінних операцій».

Особливо важливою для ЗВО є стаття 2130 «Інші доходи від необмінних операцій», у якій відображається інформація про суми від безоплатно отриманих активів, робіт (послуг). До складу цієї статті можуть включатися інформація за доходами, які віднесено до ендавмент-фонду, крім коштів, які спрямовані на витрати капітального характеру.

Інформацію про витрати ЗВО відображають у розділі I «Фінансовий результат діяльності» Звіту про фінансові результати (ф. № 2-дс).

Нормативне регулювання методологічних засад бухгалтерського обліку та відображення інформації у фінансовій звітності про витрати визначено в НП(С)БОДС 135 «Витрати», згідно норм якого у Звіті про фінансові результати витрати поділяються на дві групи: «Витрати за обмінними операціями»; «Витрати за необмінними операціями» [16].

Порядок розкриття інформації за статтями витрат за обмінними та необмінними операціями у розділі I «Фінансовий результат діяльності» Звіту про фінансові результати (форма № 2-дс) узагальнено в таблиці 4.

Порядок розкриття інформації за статтями доходів від обмінних та необмінних операцій розділу І «Фінансовий результат діяльності» Звіту про фінансові результати (форма № 2-дс)

Назва статті	Код рядка	Особливості складання та порядок розрахунку статті
Бюджетні асигнування	2010	Відображається інформація про суми бюджетних асигнувань, розраховується залишок на субрахунку 7011 «Бюджетні асигнування». До бюджетних асигнувань не включаються асигнування капітального характеру, які обліковуються у складі цільового фінансування; вилучення з доходу поточного періоду у сумі поточних витрат, проведених за КЕКВ 2200 «Використання товарів і послуг». Розраховується сума бюджетних асигнувань, яка списується в останній день звітного кварталу або року за Д-т субрахунку 7011 «Бюджетні асигнування» та К-т субрахунку 5511 «Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду».
Доходи від надання послуг (виконання робіт)	2020	Відображається інформація про суми нарахованих доходів від надання послуг ЗВО, розраховується залишок на субрахунках 7111 «Доходи від реалізації продукції (робіт, послуг)», 7112 «Дохід від оприбуткування активів, раніше не врахованих в балансі». Включаються доходи, нараховані за кодами класифікації доходів бюджету (далі — ККД) : а) 25010100 «Плата за послуги, що надаються бюджетними установами згідно з їх основною діяльністю»; б) 25010200 «Надходження бюджетних установ від додаткової (господарської) діяльності». Також до цієї суми, зараховуються доходи звітного періоду із субрахунку 6911 «Доходи майбутніх періодів» у зв'язку з передплатою освітніх послуг, вартість яких опачено наперед згідно умов договору. Розраховується сума нарахованих доходів, яка списується в останній день звітного кварталу або року з Д-т субрахунків 7111 «Доходи від реалізації продукції (робіт, послуг)», 7112 «Дохід від оприбуткування активів, раніше не врахованих в балансі» на К-т субрахунку 5511 «Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду».
Інші доходи від обмінних операцій	2050	Відображається інформація про суми доходів за іншими обмінними операціями, які не відображені у статтях за рядками 2010–2040 Розраховується залишок на субрахунках 7411 «Інші доходи за обмінними операціями» за ККД 25010300 «Плата за оренду майна бюджетних установ». Також до цієї суми, зараховуються доходи звітного періоду із субрахунку 6911 «Доходи майбутніх періодів» у зв'язку з наданням орендарю послуг оренди, вартість яких оплачено наперед; дооцінка та відновлення корисності активів; як курсові різниці при збільшенні курсу іноземної валюти. Розраховується сума нарахованих суми доходів, які списуються в останній день звітного кварталу або року за Д-т субрахунку 7411 «Інші доходи за обмінними операціями» та К-т субрахунку 5511 «Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду».
Інші доходи від необмінних операцій	2130	Відображається інформація про суми від безоплатно отриманих активів, робіт (послуг). Наводиться інформація про доходи, отримані у грошовій та натуральній формі, суми яких обліковуються на субрахунку 7511 «Доходи за необмінними операціями». А саме доходи, нараховані у разі безоплатного надходження активів, робіт (послуг) за ККД: 25020100 «Благодійні внески, гранти та дарунки»; 25020200 «Кошти, що отримують бюджетні установи від підприємств, організацій, фізичних осіб та від інших бюджетних установ для виконання цільових заходів, у тому числі заходів із відчуження для суспільних потреб земельних ділянок та розміщених на них інших об'єктів нерухомого майна, що перебувають у приватній власності фізичних або юридичних осіб». Також в цій статті наводиться інформація про доходи, отримані у грошовій та натуральній формі, які віднесені до ендамвмент-фонду, крім коштів, які призначені на придбання необоротних активів.

Як видно із даних таблиці 4, в статті 2210 «Витрати на виконання бюджетних програм» відображаються витрати, проведені під час виконання: програм за загальним фондом; програм за спеціальним фондом, але лише тих, які виконуються коштом інших надходжень цього фонду. В статті 2220 «Витрати на виготовлення продукції (надання послуг, виконання робіт)» відображаються витрати, пов'язані з наданням освітніх послуг ЗВО. Звертаємо увагу на статті витрат за необмінними операціями, зокрема в статті 2300 «Трансферти» відображаються витрати за наданими трансфертами, за КЕКВ: 2600 «Поточні трансферти»; 2700 «Соціальне забезпечення»; 2280 «Дослідження і розробки, окремі заходи по реалізації державних (регіональних) програм» за виключенням витрат за КЕКВ 2720 «Стипендії».

В статті 2310 «Інші витрати за необмінними операціями» відображаються суми інших витрат

за необмінними операціями за КЕКВ 2800 «Інші поточні видатки».

Основним показником Звіту про фінансові результати (форма № 2-дс) є визначення профіциту/дефіциту за звітний період, який розраховується як різниця між доходами та витратами та відображається у рядку 2390. Тож Методичні рекомендації будуть містити особливості визнання доходів і витрат з урахуванням галузевої специфіки ЗВО.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи слід зазначити, що прийняття МОН запропонованих методичних рекомендацій сприятиме підвищенню повноти та достовірності даних фінансової звітності ЗВО на основі яких приймаються управлінські рішення. Оскільки предметом бухгалтерського обліку ЗВО є діяльність, пов'язана із наданням освітніх послуг за рахунок коштів загального і спеціального фондів державного бюджету, а основними складовими частинами

Таблиця 4

Порядок розкриття інформації за статтями витрат за обмінними та необмінними операціями розділу І «Фінансовий результат діяльності» Звіту про фінансові результати (форма № 2-дс)

Назва статті	Код рядка	Особливості складання та порядок розрахунку статті
<i>Витрати за обмінними операціями</i>		
Витрати на виконання бюджетних програм	2210	Відображаються витрати, проведені під час виконання: програм за загальним фондом; програм за спеціальним фондом, але лише тих, які виконуються коштом інших надходжень цього фонду. Розраховується залишок сум витрат на субрахунках: а) 8011 «Витрати на оплату праці» за КЕКВ: 2110 «Оплата праці»; 2720 «Стипендії»; 2280 «Дослідження і розробки, окремі заходи по реалізації державних (регіональних) програм» – видатки на оплату праці працівників вищих навчальних закладів, наукових установ та закладів охорони здоров'я; б) 8012 «Відрахування на соціальні заходи» за КЕКВ: 2120 «Нарахування на оплату праці»; 2280 «Дослідження і розробки, окремі заходи по реалізації державних (регіональних) програм» — нарахування на фонд оплати праці працівників вищих навчальних закладів, наукових установ та закладів охорони здоров'я; в) 8013 «Матеріальні витрати» за КЕКВ: 2210 «Предмети, матеріали, обладнання та інвентар»; 2240 «Оплата послуг (крім комунальних)»; 2270 «Оплата комунальних послуг та енергоносіїв»; г) 8014 «Амортизація». Розраховується залишок витрат, списаних в останній день звітного кварталу або року за Д-т субрахунку 5511 «Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду» та К-т субрахунків: 8011 «Витрати на оплату праці»; 8012 «Відрахування на соціальні заходи»; 8013 «Матеріальні витрати»; 8014 «Амортизація».
Витрати на виготовлення продукції (надання послуг, виконання робіт)	2220	Відображаються витрати, пов'язані з наданням освітніх послуг ЗВО, Розраховується суми витрат на субрахунках: а) 8111 «Витрати на оплату праці» за КЕКВ: 2110 «Оплата праці»; 2280 «Дослідження і розробки, окремі заходи по реалізації державних (регіональних) програм» – видатки на оплату праці працівників вищих навчальних закладів, наукових установ та закладів охорони здоров'я; б) 8112 «Відрахування на соціальні заходи» за КЕКВ: 2120 «Нарахування на оплату праці»; 2280 «Дослідження і розробки, окремі заходи по реалізації державних (регіональних) програм» – нарахування на фонд оплати праці працівників вищих навчальних закладів, наукових установ та закладів охорони здоров'я, в) 8113 «Матеріальні витрати», у т. ч. суми нестачі витрат від псування запасів, віднесених на рахунок установи також у межах установлених норм природних витрат за КЕКВ: 2210 «Предмети, матеріали, обладнання та інвентар»; 2240 «Оплата послуг (крім комунальних)»; 2270 «Оплата комунальних послуг та енергоносіїв»; г) 8114 «Амортизація»; д) 8115 «Інші витрати». Розраховується залишок витрат, списаних в останній день звітного кварталу або року за Д-т субрахунку 5511 «Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду» та К-ту субрахунків: 8111 «Витрати на оплату праці»; 8112 «Відрахування на соціальні заходи»; 8113 «Матеріальні витрати»; 8114 «Амортизація»; 8115 «Інші витрати».
Інші витрати за обмінними операціями	2250	Відображаються витрати, які не відображені у статтях за рядками 2210–2240, зокрема розраховується сума витрат на субрахунку 8411 «Інші витрати за обмінними операціями» за КЕКВ: а) 2250 «Видатки на відрядження»; б) 2800 «Інші поточні видатки». Зокрема: витрати, пов'язані зі зменшенням корисності активу; витрати за активами й зобов'язаннями, зумовлені зміною курсу гривні до іноземної валюти; суми знецінення (уцінки) необоротних активів і фінансових інвестицій тощо; залишкову чи первісну вартість об'єктів основних засобів, нематеріальних активів у разі їх списання з балансу; списані суми, на які первісна вартість запасів перевищувала чисту вартість їх реалізації Розраховується підсумок витрат, списаних в останній день звітного кварталу або року за Д-т субрахунку 5511 «Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду» та К-т субрахунку 8411 «Інші витрати за обмінними операціями». Також в цій статті наводиться інформація про витрати, які віднесені до ендамвмент-фонду, крім коштів, які призначені на придбання необоротних активів.
<i>Витрати за необмінними операціями</i>		
Трансферти	2300	Відображаються витрати за наданими трансфертами, наводиться суми витрат, на субрахунку 8511 «Витрати за необмінними операціями» за КЕКВ: 2600 «Поточні трансферти»; 2700 «Соціальне забезпечення» (за виключенням витрат за КЕКВ 2720 «Стипендії»); 2280 «Дослідження і розробки, окремі заходи по реалізації державних (регіональних) програм» (за виключенням витрат, які провели за КЕКВ 2720). Розраховується підсумок витрат, списаних в останній день звітного кварталу або року за Д-т субрахунку 5511 «Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду» та К-т субрахунку 8511 «Витрати за необмінними операціями».
Інші витрати за необмінними операціями	2310	Відображаються інші витрати за необмінними операціями), наводиться сума витрат, яка обліковується на субрахунку 8511 «Витрати за необмінними операціями» за КЕКВ: а) 2250 «Видатки на відрядження»; б) 2800 «Інші поточні видатки», зокрема: витрати, пов'язані зі зменшенням корисності активу; витрати за активами й зобов'язаннями, зумовлені зміною курсу гривні до іноземної валюти; суми знецінення (уцінки) необоротних активів; списані суми, на які первісна вартість запасів перевищувала чисту вартість їх реалізації. Розраховується підсумок витрат, списаних в останній день кварталу або року за Д-т субрахунку 5511 «Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду» та К-т субрахунку 8511 «Витрати за необмінними операціями».

предмета – активи, зобов'язання, капітал, фінансовий результат та доходи і витрати, які впливають на його формування, то саме ці об'єкти обліку формують інформаційне забезпечення задля прийняття управлінських рішень у галузі освіти.

Науково обґрунтовано, що наявність галузевих особливостей під час складання фінансової звітності суб'єктами державного сектору зумовлюють прийняття відповідного методичного забезпечення застосування національних стандартів в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі на період до 2025 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 20.06.2018 № 437-р / Кабінет Міністрів України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/437-2018> (дата звернення: 12.12.2019).

2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 06.07.1999 № 996-XIV / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 12.12.2019).

3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 28.12.2009 № 1541 / Міністерства фінансів України. URL: <http://www.minfin.gov.ua> (дата звернення: 12.12.2019).

4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку в державному секторі 1 «Подання фінансових звітів». URL: <http://195.78.68.18/minfin/document/81063/17a.pdf> (дата звернення: 12.12.2019).

5. Порядок заповнення форм фінансової звітності в державному секторі: наказ Міністерства фінансів України від 28.02.2017 № 307 / Міністерство фінансів України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0384-17> (дата звернення: 13.12.2019).

6. Бухгалтерський облік і контроль державного сектору в умовах модернізації управління державними фінансами: *Реформування бухгалтерського обліку в державному секторі відповідно до міжнародних стандартів*: монографія / Л.Г. Ловінська, Н.І.Сушко, С.В.Свірко та ін. 2013. 568 с.

7. Iefymenko T., Lovinska L. The Experience and Issues об IPSAS Implementation of Ukraine the Context Cooperation with the United Nations. *International Journal On Governmental Financial Management* (IJGFM). 2017. Vol. XVII. № 1. URL: <https://www.icgfm.org/wp-content/uploads/2017/06/4.pdf> (дата звернення: 13.12.2019).

8. Ловінська Л.Г., Левицька С.О., Осадча О.О. Ендаумент в діяльності вітчизняних закладів вищої освіти: практика застосування та обліку. *Економіка, управління та адміністрування*, 2019. С. 119–128

9. Актуальні проблеми розвитку системи управління державними фінансами: євроінтеграційний контекст / за ред. Т. І. Єфименко ; ДНУ «Акад. фін. управління». 2016. 496 с.

10. Перелік платних послуг, які можуть надаватися навчальними закладами, іншими установами та закладами системи освіти, що належать до державної та комунальної форми власності: Постанова Кабінету

Міністрів України від 27 серпня 2010 р. № 796 / Кабінет Міністрів України URL: <https://www.kmu.gov.ua/pras/243628432> (дата звернення: 13.12.2019).

11. Про благодійну діяльність та благодійні організації: Закон України від 05.12.2012 № 5073-VI / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5073-17> (дата звернення: 13.12.2019).

12. Порядок подання фінансової звітності: Постанова Кабінету Міністрів України від 28 лютого 2000 р. № 419 / Кабінет Міністрів України URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/ru/419-2000> (дата звернення: 14.12.2019).

13. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі : наказ Міністерства фінансів України від 31.12.2013 № 1203/ Міністерство фінансів України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0161-14> (дата звернення: 14.12.2019).

14. Порядок застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі: наказ Міністерства фінансів України від 29.12.2015 № 1219 / Міністерство фінансів України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0085-16> (дата звернення: 14.12.2019).

15. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 124 «Доходи»: наказ Міністерства фінансів України 24.12.2010 № 1629 / Міністерство фінансів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0095-11> (дата звернення: 15.12.2019).

16. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 135 «Витрати»: наказ Міністерства фінансів України від 18.05.2012 № 568 / Міністерство фінансів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0095-11> (дата звернення: 15.12.2019).

REFERENCES:

1. Cabinet of Ministers of Ukraine. (2018). The strategy of modernization of the system of accounting and financial reporting in the public sector for the period up to 2025 (Decree No. 437-p, June 20). Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/437-2018> (accessed 12 December 2019).

2. Verkhovna Rada of Ukraine. (1999). About accounting and financial reporting in Ukraine (Act No. 996-XIV, July 16). Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (accessed 12 December 2019).

3. Ministry of Finance of Ukraine. (2009). Nacional`ne polozhennya (standart) buxhalyters`koho obliku v derzhavnomu sektori 101 "Podannya finansovoyi zvitnosti" [National position (standard) of accounting in the public sector 101 "Presentation of financial statements"] (Order No. 1541, December 28). Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0095-11> (accessed 12 December 2019).

4. International Public Sector Accounting Standard 1 "Presentation of Financial Statements". Available at: <http://195.78.68.18/minfin/document/81063/17a.pdf> (accessed 12 December 2019).

5. Ministry of Finance of Ukraine. (2017). Procedure for filling out public financial reporting forms (Order No. 307, february 2017). Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0384-17>. (accessed 13 December 2019).

6. Lovinska, L.G. (ed.) (2013) Accounting and control of the public sector in terms of modernization of public finance management: Vol 1: Reforming Public Sector Accounting in accordance with International Standards / L.G. Lovinskaya, N.I. Sushko, S.V. Svirko and others. K.: DNUU "Acad. Finn. Management. 568 p.
7. Lefymenko T. (2017) The Experience and Issues of IPSAS Implementation of Ukraine the Context Cooperation with the United Nations / T. Lefymenko, L. Lovinska // International Journal On Governmental Financial Management. 2017. Vol. XVII. № 1. Available at: <http://www.icgfm.org/journal/2017/vol1/4> (accessed 13 December 2019).
8. Lovinska LG, Levitska S.O, Osadcha O.O. (2019) Endowment in the Activities of Domestic Higher Education Institutions: Application and Accounting Practices – Economics, Management and Administration, pp.119–128 .
9. Lefymenko, T. I. (Ed.). (2016). Actual problems of the public finance management system in the light of European integration. Kyiv: SESE "The Academy of Financial Management", pp. 215–221.
10. Cabinet of Ministers of Ukraine. (2010). List of paid services that can be provided by educational institutions, other institutions and institutions of the education system, belonging to the state and communal ownership (Decree No. 796, August 27). Available at: <https://www.kmu.gov.ua/npas/243628432> (accessed 13 December 2019).
11. Verkhovna Rada of Ukraine. (2012). On charitable activities and charitable organizations (Act No. 5073-VI, May 05). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5073-17> (accessed 13 December 2019).
12. Ministry of Finance of Ukraine. (2017). Procedure for presenting the financial statements (Order No. 419, February 28). Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0384-17>. (accessed 14 December 2019).
13. Ministry of Finance of Ukraine. (2013). Public Sector Accounting Plan (Order № 1203, February 31). Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0161-14> (accessed 14 December 2019).
14. Ministry of Finance of Ukraine. (2015). Procedure of application of the Public Sector Accounting Account Plan: approved (Order No. 1219, December 29). Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0085-16> (accessed 14 December 2019).
15. Ministry of Finance of Ukraine. (2010). Nacionalne polozhennya (standart) buxhelters`koho obliku v derzhavnomu sektori 124 "Doxody" [The national situation (standard) accounting in the public sector 124 "Revenue"] (Order № 1629, December 24). Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0089-11> (accessed 15 December 2019).
16. Ministry of Finance of Ukraine. (2012). Nacional`ne polozhennya (standart) buxhelters`koho obliku v derzhavnomu sektori 135 "Vytraty" [The national situation (standard) accounting in the public sector 135 "Expenses"] (Order № 568, May 18). Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0903-12> (accessed 15 December 2019).

ФРАНЧАЙЗИНГОВІ ОПЕРАЦІЇ: ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ

FRANCHISING OPERATIONS: ACCOUNTING ASPECTS

УДК 657

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.48-97>**Ценклер Н.І.**

д.е.н., доцент, професор кафедри
обліку та оподаткування
Ужгородський
торговельно-економічний інститут
Київського національного
торговельно-економічного університету
Немеш М.
студент
Ужгородський
торговельно-економічний інститут
Київського національного
торговельно-економічного університету

Tsenkler Natalia

Uzhhorod Institute
of Trade and Economics
of Kyiv National University
of Trade and Economics
Nemesh Maria

Uzhhorod Institute
of Trade and Economics
of Kyiv National University
of Trade and Economics

У сучасних умовах господарювання поширена така система організації бізнесу, як франчайзинг. Багатьом компаніям вигідно працювати під відомими марками вітчизняних чи іноземних компаній з ефективними і відлагодженими бізнес-процесами, оскільки створення мережі філій або представництв вимагає більше часу і вкладення інвестицій. У статті окреслено історію становлення франчайзингу, розглянуто сутність франчайзингу, учасників франчайзингових операцій, механізм реалізації франчайзингу, класифікацію договорів франчайзингу (товарний, виробничий, франчайзинг бізнес-процесів, корпоративний, конверсійний). Акцентовано, що поява у вітчизняному законодавстві і подальший розвиток конструкції договору франчайзингу актуальні для економіки України. Проте більш активне використання договору франчайзингу стримується тим, що в законодавстві не регулюється увесь комплекс відносин, характерних для інституту франчайзингу, що веде до виникнення великої кількості питань, пов'язаних із веденням бухгалтерського обліку у франчайзера і франчайзі. У статті окреслено облікове відображення операцій франчайзингу у франчайзера та франчайзі.

Ключові слова: франчайзинг, франчайзер, франчайзі, договір франчайзингу, облік, роялті, паушальний внесок.

В современных условиях хозяйствования широко распространена такая система

организации бизнеса, как франчайзинг. Многим компаниям выгодно работать под известными марками отечественных или иностранных компаний с эффективными и отлаженными бизнес-процессами, поскольку создание сети филиалов или представительств требует больше времени и вложения инвестиций. В статье обозначена история становления франчайзинга, рассмотрена сущность франчайзинга, участники франчайзинговых операций, механизм реализации франчайзинга, классификация договоров франчайзинга (товарный, производственный, франчайзинг бизнес-процессов, корпоративный, конверсионный). Акцентировано, что появление в отечественном законодательстве и дальнейшее развитие конструкции договора франчайзинга актуальны для экономики Украины. Однако более активное использование договора франчайзинга сдерживается тем, что в законодательстве не регулируется весь комплекс взаимоотношений, характерных для института франчайзинга, что ведет к возникновению большого количества вопросов, связанных с ведением бухгалтерского учета у франчайзера и франчайзи. В статье обозначены учетное отражение операций франчайзинга у франчайзера и франчайзи.

Ключевые слова: франчайзинг, франчайзер, франчайзи, договор франчайзинга, учет, роялти, паушальный взнос.

In the modern business environment, it is widespread such a system of business organization as franchising. It is beneficial for many companies to work under the well-known brands of domestic or foreign companies with efficient and well-established business processes since the creation of a network of branches or representative offices requires more significant time and investment. The appearance in the domestic legislation and the further development of the franchise agreement are relevant for the Ukrainian economy. However, the more active use of the franchise agreement is held back by the fact that the law does not regulate the whole range of relationships that are typical for a franchise institution, which leads to a large number of issues related to accounting in the franchisor and franchisee. The article describes the history of franchising, the essence of franchising. It was emphasized that in the scientific community, franchising is considered as an agreement, a system of agreements, and a form of licensing. We believe that franchising for accounting purposes should be understood as a complex of services of a franchisor, under which a company (franchisor) gives a particular company (franchisee) the right to sell the product and services of this company. There are two parties involved in the franchising process, between which a franchise agreement (franchise) is concluded: a franchiser (franchisor) is a company that licenses or transfers its trademark, know-how, and operating systems. A franchisee is a person or company that buys from a franchisor the opportunity to learn and assist in starting a business and pays a royalty for the use of the franchisor's trademark, know-how, and operations. The article describes the ways of improving the organizational and methodological support of franchising accounting, which will help to increase the efficiency of financial management by increasing the probability and reality of information support. The recommendations and suggestions made in the publication are aimed at the use in practice by business entities in the industry field and by scientists who study this issue.

Key words: franchise, franchisor, franchisee, franchise agreement, accounting, royalties, lump sum.

Постановка проблеми. Сучасний стан економіки, її інтернаціоналізація зумовлюють необхідність розроблення організаційно-економічних основ формування інтегрованих форм бізнесу. Особливо яскраво ця тенденція спостерігається щодо підприємств, які функціонують в умовах ризико-орієнтованого управління. У цих умовах, одним із пріоритетних напрямів є розроблення механізму формування, становлення і розвитку франчайзингової форми організації бізнесу. Франчайзинг здатний стати дієвим інструментом, що дає змогу підвищити ефективність малого і великого бізнесу, об'єднати їхні переваги. Франчайзинг дозволяє без значних інвестицій у розвиток власної мережі впродовж відносно невеликого часу розширювати масштаби торгових операцій з мінімальними витра-

тами і ризиками. У зв'язку з цим вивчення цього соціального феномену становить особливий науковий інтерес і є актуальним. Франчайзинг як вид відносин між економічними суб'єктами отримав значний розвиток в ХХ ст. Проте нині, незважаючи на величезну популярність такого формату бізнесу, ще існують деякі дискусійні питання в правовій і обліковій практиці застосування франчайзингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемні питання обліку франчайзингу досліджували такі вчені-економісти, як: Р. Гріфін, В.Ю. Задорожнюк, А.В. Корнієнко, С.О. Лозовська, Н.В. Мешаєва, Л.В. Момот, О. Перчук, Б.І. Пугінський, А.К. Шулуєв та інші.

У працях цих авторів висвітлюються питання сутності франчайзингу, його правова природа,

ефективність застосування та вплив на фінансовий стан підприємства. Незважаючи на значні наукові та практичні доробки науковців-економістів, залишається ще багато проблемних питань щодо облікового відображення франчайзингу, які потребують детального вивчення й опрацювання.

Постановка завдання. Завданням дослідження є розгляд сутності франчайзингу та його облікового аспекту в умовах реформування економічних відносин України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із видів сучасного партнерського бізнесу є система франчайзингу, в якій велика фірма створює свою власну внутрішню інфраструктуру, пов'язану з передачею нематеріального активу (фінансові, юридичні, рекламні, зв'язки з громадськістю, контроль якості товарів). Ці форми відносин дають можливість забезпечити партнерам підтримку в конкурентній боротьбі, створити новий бізнес, сприяють виходу на нові географічні і продуктові ринки.

Поняття «франчайзинг» бере свій початок у Франції, де слово «franchise» означає привілей, пільгу, звільнення від податку. В епоху середньовіччя такий привілей видавався монархами підданим на ведення торгівлі від імені короля. Наприклад, право на торгівлю від королеви отримав свого часу Х. Колумб. В Англії франшизою іменувалися торгові місця, на яких вільні громадяни вели торгівлю і соціальну діяльність. Крім того, франшизою називали також право збирати податки на певних територіях. Таким чином, витoki франчайзингу – середні віки, а до сучасної форми франчайзинг прийшов у результаті економічного і державного розвитку. Активний розвиток франчайзингу у світі відбувався в 60–70 роки минулого століття. Спочатку система франчайзингу була виключно внутрішньодержавною, потім вона була видозмінена, і франчайзингові контракти стали укладатися і на міжнародному рівні. При цьому якщо на початку у межах франшизи компанія передавала лише

права на виробництво певного товару, то незабаром як франшизи стали пропонувати і торгові марки відомих виробників [15].

Правові відносини між партнерами під час франчайзингу знаходяться у площині відносин Цивільного кодексу як різновид договору комерційної концесії.

У наукових колах досі тривають дискусії щодо визначення економічної природи «франчайзинг». Аналізуючи дослідження науковців, нами систематизовано трактування дефініції «франчайзинг» у табл. 1.

Таким чином, можна констатувати, що франчайзинг розглядають як угоду, систему угод, форму ліцензування тощо.

Вважаємо, що під франчайзингом для цілей бухгалтерського обліку слід розуміти комплекс послуг франчайзера, за якою компанія (франчайзер) передає певній компанії (франчайзі) право на продаж продукту і послуг цієї компанії.

У франчайзинговому процесі беруть участь щонайменше дві сторони, між якими укладений договір франчайзингу (франшиза) [7].

Перша сторона – *Франчайзер (франшизіар)* – це компанія, що видає ліцензію або передає у право користування свій товарний знак, ноу-хау й операційні системи. Франчайзер створює успішний продукт чи послуги, наприклад, особливий стиль роботи ресторану швидкого харчування. Франчайзер досліджує і розвиває бізнес, витрачає гроші на просування бізнесу, створює гарну репутацію і пізнаваний імідж (так званий «бренднейм»). Після того як компанія довела працездатність своєї бізнес-концепції й успішну відтворюваність цього бізнесу, вона може почати пропонувати підприємцям, що хочуть повторити подібний успіх, купити її франшизу.

Друга сторона – *Франчайзі (франшизіат)* – це людина або компанія, що купує у франчайзера можливість навчання й отримання допомоги під час створення бізнесу і виплачує сервісну плату (роялті)

Таблиця 1

Сутність поняття "франчайзинг"

Автор	Сутність поняття
Месяшна Н.В. [6]	Франчайзинг – це угода, за якої виробник або одноосібний розповсюдjuвач продукту або послуги, товарного знаку, що є власником, надає виняткове право на розповсюдження на цій території своєї продукції або послуги незалежним підприємствам (роздрібна торгівля), в обмін на отриманні від них платежі (роялті) при умові дотримання виробничих технологій і обумовлених операцій
Пугінський Б.І. [12]	Франчайзинг – це система договірних відносин великих виробників (продавців) з дрібними фірмами, в яких зобов'язання по просуванню товару супроводжуються використанням на основі ліцензії фірмового найменування або товарного знаку головної фірми, а також дотриманням її технологій виробництва і стратегії по збуту товарів
Баженова А.Ю. [4]	Франчайзинг – система розподілу доходів, яка за умови дотримання певних норм приносить вигоду
Шулус А. [14]	Франчайзинг – система договірних відносин між франчайзером і франчайзі
Кодекс етики франчайзингу [3]	Франчайзинг – система просування на ринку товарів, послуг, технологій, яка ґрунтована на тісній і тривалій співпраці між юридичними і фінансово розділеними, незалежними підприємцями
Гріфін Р. [1]	Франчайзинг (franchising) – це особлива форма ліцензування, суть якої полягає в тому, що фірма (франчайзер) видає іншій компанії (франчайзі) дозвіл на використання своєї технології виробництва, а також бренду, торгової марки та логотипу в обмін на виплату роялті

за використання товарного знаку, ноу-хау і системи ведення робіт франчайзера. Франчайзі сам оплачує витрати на створення бізнесу. Дуже часто франчайзер надає дуже вигідні знижки на важливі постачання (матеріали, видаткові кошти). Ці знижки завжди дають можливість франчайзі купувати продукти у франчайзера за більш вигідною ціною, й у такий спосіб це коштує дешевше, ніж розвивати бізнес без франчайзера. Франчайзі робить первісний внесок за допомоги зі створення і відкриття бізнесу. Франчайзі приймає на себе обов'язок виплачувати щомісячні внески за право користування торговим знаком і бізнес-системою, за підтримку, навчання і консалтинг, що надаються франчайзером.

Механізм реалізації франчайзингових операцій наведено на рис. 1.

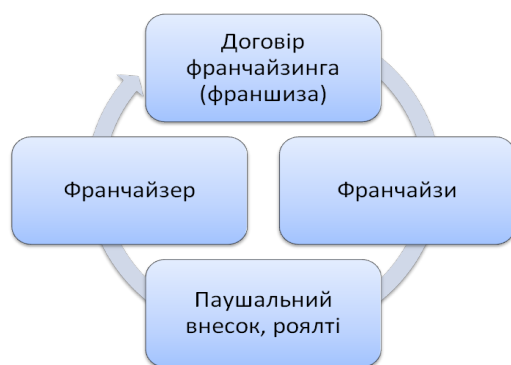


Рис. 1. Механізм реалізації франчайзингових операцій

Договір франшизи – це такий договір, згідно з яким одна сторона (франчайзер) надає іншій стороні, – франчайзі («користувач») сукупність прав. Сторона, що отримала ці права, може займатися виготовленням, продажем певних товарів, наданням послуг згідно з угодою франчайзингу.

Розглянемо детальніше такі складники договору франчайзингу, як паушальний внесок та роялті.

Отримуючи франшизу, тим самим франчайзі купує права на користування фірмовим ім'ям компанії та інших її продуктів: починаючи від плану маркетингової стратегії компанії, що пропрацювала, і закінчуючи її рекламною продукцією, описами стандартів якості і технологій виробництва продукції. Це право оплачується паушальним внеском. Вноситься він одноразово і може відрізнятися залежно від компанії і пропонуваної франшизи. Власне, паушальний внесок у франчайзингу можна назвати вартістю франшизи.

Згідно з думками фахівців, проведення подібної угоди є дуже вигідною і продуктивною дією. Для франчайзера – це укріплення позицій бізнесу, а для франчайзі – спосіб спростити для себе процедуру початку власного бізнесу. Варто позначити, що паушальний внесок є великою і переконливою сумою, яку доведеться виплатити усю і відразу (у більшості випадків) відразу ж після того, як буде підписаний

договір про купівлю-продаж франшизи. З огляду на те, що паушальний внесок у франчайзингу покликаний покрити витрати компанії на процес створення і підтримки вже наявного бізнесу, його розмір власник має право встановлювати на власний розсуд.

Роялті у франчайзингу є регулярними виплатами покупцем франшизи її правовласникові. Фактично роялті – це плата франчайзеру за те, що використовується його торгова марка, використовується логотип і інша атрибутика бренду у своїх комерційних цілях. Саме це і вводить багатьох в оману, оскільки і роялті, і паушальний внесок є платою за користування брендом. Ось тільки якщо паушальний внесок платиться у великому грошовому еквіваленті й один раз, то роялті доведеться виплачувати регулярно доти, поки діятиме договір. Роялті у франчайзингу служить для подальшого розвитку бренду, його просування, маркетингового супроводу і розроблення і впровадження нових товарів, послуг. Саме ці показники і визначають розмір, а також схему стягування роялті. Іноді роялті розглядають як плату за управління і функціонування бізнесу франчайзером.

Серед переваг франчайзингу варто виокремити низький рівень фінансових ризиків; можливість оцінки потенціалу ринку та інформації про місцеві ринки без великих витрат; можливість уникнути тарифів, нетарифних обмежень, обмежень на іноземні інвестиції; здійснення більш жорсткого контролю порівняно з ліцензуванням. До недоліків франчайзингу варто віднести обмежені можливості ринку / обмеження прибутку; залежність від франчайзі; потенційні конфлікти з франчайзингом; вірогідність створення нового конкурента тощо.

В.Ю. Задорожнюк [2] зазначає, що порядок відображення в обліку операцій за договорами франчайзингу дуже складний. Адже такий договір зазвичай є комплексним, і його складові для облікових цілей необхідно правильно ідентифікувати.

Для відображення договорів франчайзингу в обліку важливо їх правильно класифікувати.

С.О. Лозовська [5] виділяє три групи відносин із франчайзингу. Це промислова комерційна концесія, що передбачає виробництво товарів, збутова комерційна концесія, що передбачає продаж товарів, і комерційна концесія на обслуговування, що передбачає надання послуг.

За результатами досліджень нами дещо розширений класифікатор видів договорів франчайзингу (табл. 2).

Таким чином, залежно від виду укладеного договору франчайзингу в його межах можуть бути здійснені, зокрема, такі операції [2]:

– франчайзер передає франчайзі в користування на певний або невизначений термін що належать йому права інтелектуальної власності, у тому числі право на використання технології, що зазвичай супроводжується передачею документації;

Таблиця 2

Класифікація договорів франчайзингу

№ п/п	Ви договору	Характеристика
1	Товарний франчайзинг (франчайзинг продукту (торгового імені))	Це франчайзинг у сфері торгівлі на продаж готового товару. У товарному франчайзингу франчайзером зазвичай є виробник, що продає закінчений продукт або напівфабрикат франчайзі. Останній здійснює передпродажне і післяпродажне обслуговування покупців продукції франчайзера і відмовляється від продажу товарів конкурентів. Це правило є істотним змістом відносин партнерів – франчайзера і франчайзі
2	Виробничий франчайзинг	Франчайзинг на виробництво товарів. У цьому разі фірма, що володіє технологією виготовлення деякого продукту, продає місцевим чи регіональним заводам сировину для виготовлення (наприклад, завод із розливу безалкогольних напоїв)
3	Франчайзинг бізнес-формату	Франчайзер продає ліцензію приватним особам або іншим компаніям на право відкриття магазинів кіосків або цілих груп магазинів для продажу покупцям набору продуктів і послуг під ім'ям франчайзера
4	Корпоративний франчайзинг	Сучасна форма організації франшизного бізнесу, за якої франшизоотримувач оперує не окремим підприємством, а мережею франшизних підприємств із використанням найманих менеджерів
5	Конверсійний франчайзинг	Спосіб розширення франшизної мережі, за якого підприємство, що діє самостійно, переходить на роботу за договором франчайзингу і приєднується до системи франшизних підприємств, працюючих під контролем одного франшизоотримувача

Джерело: сформовано за [2; 5; 6; 7]

– франчайзер може проводити консультації, навчання працівників франчайзі і робити інші послуги з метою реалізації отриманих франчайзі прав;

– франчайзер може передавати устаткування в оренду франчайзі;

– франчайзер може продавати франчайзі свої товари з метою їх подальшої реалізації.

Зважаючи на відмінність договорів франчайзингу, порядок відображення операцій за такими договорами залежить від їх конкретного змісту.

Розглядаючи правові аспекти франчайзингу, слід зазначити, що за договором комерційної концесії до користувача від правовласника не переходять виняткові права на результати інтелектуальної діяльності, франчайзі отримує лише право використати їх певним чином.

У міжнародній практиці облік операцій франчайзингу регламентується Міжнародним стандартом фінансової звітності (IAS) 38 «Нематеріальних активів» [8]. Спочатку нематеріальний актив оцінюється за собівартістю (п. 24 МСФО (IAS) 38), що включає вартість створення франшизи і будь-які витрати, що безпосередньо відносяться до процесу підготовки активу до використання за призначенням. При визнанні нематеріального активу визначається термін його корисного використання. Нематеріальний актив з кінцевим терміном корисного використання амортизується, а нематеріальний актив з невизначеним терміном корисного використання не підлягає амортизації (п. 89). Стандарт також передбачає оцінку активів після визнання або за собівартістю або з використанням моделі по переоціненій вартості. Вказані норми застосовуються до усім нематеріальним активам, відповідно, справедливі для франшизи. Відмітимо, що франшиза як окремий нематеріальний актив у МСФО (IAS) 38 не розглядається.

Правильна організація бухгалтерського обліку фінансово-розрахункових операцій між франчайзером та франчайзі зводиться до вирішення трьох базових проблем, пов'язаних із:

– оприбуткуванням франшизи;

– нарахуванням та сплатою початкового внеску за вступ до мережі та регулярних платежів – роялті;

– придбання обладнання франчайзі.

У договорах франчайзингу може бути вибрана одна зі схем сплати роялті:

– одноразовий паушальний внесок (lump sum) на початку дії договору (або на іншу дату);

– регулярні (протягом дії договору) платежі-роялті за фіксованою ставкою або як певний відсоток від змінної торгової виручки;

– один певний платіж на початку дії контракту плюс регулярний потік роялті до закінчення його терміну [10].

Розглянемо змістовне облікове наповнення відображення операцій за договором франчайзингу. Розпочнемо із паушального платежу, під яким розуміється певна твердо зафіксована в угодах сума ліцензійної винагороди, яка встановлюється виходячи з оцінок очікуваного економічного ефекту і прибутків ліцензіата (покупця ліцензії) на основі використання ліцензії [13].

Залежно від виду діяльності франчайзера розрізняють два варіанти обліку паушального платежу:

1) надання невиняткових прав на нематеріальні активи є основним видом діяльності франчайзера. У цьому разі паушальний платіж розглядається як дохід від основної діяльності і визнається виручкою підприємства від наданих йому прав за основним видом діяльності правовласника;

2) надання невиняткових прав на нематеріальні активи не є основним видом діяльності франчайзера.

І в цьому разі паушальний платіж розглядається як інший дохід для підприємства правовласника.

На наш погляд, франчайзинг складно визнати основним видом діяльності, і більшість науковців сходяться на думці, що доцільніше віднести паушальний платіж саме до іншого доходу.

Щодо роялті діють аналогічні правила. Відповідно до П (С) БО 15 [9], роялті – будь-який платіж, отриманий як винагорода за користування або надання права на користування будь-яким авторським і суміжним правом на літературні твори, витвори мистецтва або науки, включаючи комп'ютерні програми, інші записи на носіях інформації, відео- або аудіокасети, кінематографічні фільми або плівки для радіо- або телевізійного мовлення будь-яким патентом, зареєстрованим знаком на товари і послуги або торговою маркою, дизайном, секретним кресленням, моделлю, формулою, процесом, правом на інформацію відносно промислового, комерційного або наукового досвіду (ноу-хау).

Питання відображення роялті необхідно також розглядати з двох сторін – як з боку особи, яка отримує дохід у вигляді роялті, так і з боку особи, яка це роялті виплачує.

В.Ю. Задорожнюк [2] вважає, що одержувач такого доходу повинен включити цей платіж до складу інших доходів, що в обліку відбивається записом Дт 373 «Розрахунки по нарахованих доходах» Кт 719 «Інших доходів операційної діяльності». Датою включення буде дата нарахування таких доходів відповідно до умов договорів. Відносно особи, яка сплачує ці суми, воно зможе включити їх у витрати за умови, що такі витрати пов'язані з господарською діяльністю. Такі витрати відносяться до витрат подвійного призначення і враховуються у складі інших витрат, що в обліку відбивається записом Дт 949 «Інших витрат операційної діяльності» Кт 685 «Розрахунків з іншими кредиторами». Датою включення буде дата підписання акту прийому-передачі ліцензійних прав чи здійснення нарахування відповідно до договору. Якщо такі витрати

можна зв'язати з конкретним об'єктом витрат, то вони включатимуться в склад собівартості таких об'єктів, що в обліку відбивається записом Дт 23 «Виробництво» 91» Загальновиробничі витрати» Кт 685 «Розрахунків з іншими кредиторами». У такому разі такі витрати признаються у момент отримання доходів від реалізації товарів, робіт або послуг.

Таким чином, погоджуємось із В.Ю. Задорожнюк [2], що у бухгалтерському обліку отримання франчайзі права на використання об'єктів інтелектуальної власності не може вважатися отриманням або придбанням нематеріальних активів. Оскільки користувачеві за договором передається лише право використати ці об'єкти у своїй господарській діяльності, то і підстав для відображення в обліку відступу нематеріальних активів немає. Відповідно, такі платежі за використання нематеріальних активів правовласника у бухгалтерському обліку вважаються роялті. І будуть відображатися у складі витрат користувача. Для франчайзера отримання винагороди за договором також вважатиметься роялті, а їх сума буде відображатися у складі інших операційних доходів. При цьому роялті і паушальний платіж признаються за принципом нарахування згідно з економічним змістом відповідної угоди.

Рекомендоване облікове відображення франчайзингових операцій наведено в табл. 3.

В ПК У [11] дано уточнення, що роялті не вважаються платежі за отримання об'єктів власності у володіння або розпорядження або власність особи, умови використання яких дають право користувачеві продати або вчинити відчуження іншим способом або розголосити інформацію щодо отриманого досвіду. Також, згідно з ПК У (196.1.6) виплата роялті в грошовій формі не є об'єктом обкладення ПДВ.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, загалом поява у вітчизняному законодавстві і подальший розвиток конструкції договору франчайзингу актуальні для економіки України. Проте більш активне використання договору

Таблиця 3

Облік операцій за договором франчайзингу

№ п/п	Зміст операцій	Кореспонденція рахунків	
		Дт	Кт
Облік у франчайзі			
1	Нарахування паушального платежу по договору франчайзингу	39	685
2	Сплачено паушальний платіж по договору	685	311
3	Включено частину паушального платіжу до складу витрат звітного періоду	23,91,93,949	39
4	Нарахування роялті за поточний звітний період по договору	23,91,93,949	685
5	Оплачено роялті по договору	685	311
Облік у франчайзера			
1	Нарахування паушального платежу по договору франчайзингу	373	69
2	Визнано дохід на частину паушального платежу, яка припадає на звітний квартал	69	719
4	Нараховано роялті за поточний період	373	719
5	Отримано роялті від франчайзі	311	373

Джерело: сформовано за [2; 5; 10]

франчайзингу стримується тим, що в законодавстві не регулюється увесь комплекс відносин, характерних для інституту франчайзингу, що веде до виникнення великої кількості питань, пов'язаних із веденням бухгалтерського обліку у франчайзера і франчайзі. Перспективним напрямом дослідження є аналіз ризиків франчайзингових операцій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гриффин Р. Международный бизнес / Рикки У. Гриффин, Майкл У. Пастей / Пер. с англ. под ред. А. Г. Медведева. 4-е изд. СПб. : Питер, 2006. 1088 с.
2. Задорожнюк В.Ю. Особенности учета франчайзинговых операций. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-ucheta-nematerialnyh-aktivov-po-dogovoru-franchayzinga> (дата звернення: 10.01.2020)
3. Кодекс этики франчайзинга, принятый Европейской федерацией франчайзинга. URL: <http://franchisinginfo.ru/franchayzing/8/evropeyskiykodeks-etiki-franchayzinga/> (дата звернення: 10.01.2020).
4. Корниенко А.В. "Чужое" имя (Учетные аспекты коммерческой концессии). Все для бухгалтера в торговле. 2007. № 12. С. 20.
5. Лозовская С.О. Договор коммерческой концессии. Законы России: опыт, анализ, практика. 2009. № 5. С. 19.
6. Месячная Н.В. Что такое франчайзинг? Основы государства и права. 1999. № 2. С. 45.
7. Момот Л.В. Глобалізація франчайзингу в Україні. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки. Випуск 29. Частина 2. 2018. С. 169–173.
8. МСФЗ 38 "Нематеріальні активи" URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_050 (дата звернення: 10.01.2020).
9. П(С)БО 15 "Дохід". URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 10.01.2020).
10. Перчук О. Особливості обліку операцій франчайзингу у підприємства-франчайзі. Економічний вісник університету ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди". 2010. Вип.14.
11. Податковий кодекс України: Кодекс України; Закон, Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 10.01.2020).
12. Пугинский Б.И. Коммерческое право России. М.: Юрайт. 2000. С. 217.
13. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 1999. 47–49 с.
14. Шулус, А.К. Франчайзинговые формы предпринимательства. Российский экономический журнал. 1998. № 1. С. 44.
15. Щемичева В.О. Франчайзинг как перспективный вид бизнеса. Международный научный журнал «Символ науки». №3/2016. С. 153–158.

REFERENCES:

1. Griffin, R. (2006). Mezhdunarodnij by`znes [International Business]. 4th ed. SPb.: Piter. (in Russian)

2. Zadorozhniuk, V.Yu. (n.d.). Osobennosti ucheta franchayzingovyih operatsiy [Features of accounting of the franchising operations]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-ucheta-nematerialnyh-aktivov-po-dogovoru-franchayzinga>. (in Russian). (accessed 10 January 2019).

3. Kodeks etiki franchayzinga, prinyatiy Evropeyskoy federatsiyey franchayzinga [Franchise Code of Ethics adopted by the European Franchise Federation]. (n.d.). URL: <http://franchisinginfo.ru/franchayzing/8/evropeyskiykodeks-etiki-franchayzinga>. (accessed 10 January 2019).

4. Kornienko, A.V. (2007). "Chuzhoe" imya (Uchetnyye aspektyi kommercheskoy kontsessii) ["Alien" name (Accounting aspects of commercial concession)]. Everything for an accountant in trade, Vol. 12, p. 20. (in Russian)

5. Lozovskaya, S.O. (2009). Dogovor kommercheskoy kontsessii. Zakonyi Rossii: opyt, analiz, praktika. [Commercial concession agreement. Laws of Russia: experience, analysis, practice], Vol. 5, p. 19. (in Russian)

6. Mesyachnaya, N.V. (1999). Chto takoe franchayzing? Osnovy gosudarstva i prava. [What is franchising? Fundamentals of State and Law], Vol. 2, p. 45. (in Russian)

7. Momot, L.V. (2018). Globalizaciya franchajzy`ngu v Ukrayini. Naukovy`j visny`k Xersons`kogo derzhavnogo universy`tetu. Seriya : Ekonomichni nauky`. Vy`pusk 29. Chasty`na 2. [Globalization of the franchising in Ukraine. Scientific Bulletin of the Kherson State University. Series: Economic science, Vol. 29, Part 2], pp. 169–173.

8. IFRS 38 "Nematerial`ni akty`vy`" ["Non-material assets"]. (n.d.). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_050. (accessed 10 January 2019).

9. UAS 15 "Doxid" ["Income"] (n.d.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua>. (accessed 10 January 2019).

10. Perchuk, O. (2010). Osobly`vosti obliku operacij franchajzy`ngu u pidpry`emstva-franchajzi. Ekonomichny`j visny`k universy`tetu DVNZ "Pereyaslav-Xmel`ny`cz`ky`j derzhavny`j pedagogichny`j universy`tet imeni Gry`goriya Skovorody`" [Features of accounting of the franchising operations in a franchise company. Economic Bulletin of the Pereyaslav-Khmelnytsky State Pedagogical University named after Grigory Skovoroda], Vol. 14.

11. Podatkovy`j kodeks Ukrayiny (2010): Kodeks Ukrayiny`; Zakon, Kodeks [The Tax Code of Ukraine Code of Ukraine from December 12, 2010], № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. (accessed 10 January 2019).

12. Puginsky, B.I. (2000). Kommercheskoe pravo Rossy`y [Commercial law of Russia]. M.: Yurait. (in Russian)

13. Raizberg, B.A., Lozovsky, L.Sh., Starodubtseva, E.B. (1999). Sovremennyiy ekonomicheskij slovar [Modern economic dictionary]. 2nd ed. M. : INFRA-M. (in Russian)

14. Shulus, A.K. (1998). Franchayzingovyye formy predprinimatelstva. Rossiyskiy ekonomicheskij zhurnal [Franchised forms of entrepreneurship. Russian Economic Journal], Vol. 1, p. 44. (in Russian)

15. Schemicheva, V.O. (2016). Franchayzing kak perspektivnyiy vid biznesa. Mezhdunarodnyiy nauchnyiy zhurnal «Simvol nauki» [Franchising as a promising type of business. International Scientific Bulletin "Symbol Of Science"], Vol. 3, pp. 153–158. (in Russian)

Наукове видання

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 48
Частина 3

Коректура • *Ю. Никитенко*

Комп'ютерна верстка • *І. Стратій*

Формат 60x84/8. Гарнітура Arimo.

Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 22,36. Ум. друк. арк. 22,55.

Підписано до друку 30.12.2019. Наклад 100 прим.

ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій»

Адреса: вул. Інглезі, 6/1, м. Одеса, Україна, 65101

E-mail: info@iei.od.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 5218 від 22.09.2016 р.