

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА».

Серія: «Економічні науки»

INTERNATIONAL SCIENTIFIC
JOURNAL «INTERNAUKA».

Series: «Economical sciences»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ
ЖУРНАЛ «ИНТЕРНАУКА».

Серия: «Экономические науки»

№ 2 (2) / 2017



**МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
«ІНТЕРНАУКА».**

Серія: «Економічні науки»

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
«ИНТЕРНАУКА».**

Серия: «Экономические науки»

**INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL
«INTERNAUKA».**

Series: «Economical sciences»

*Свідоцтво
про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
КВ № 22443-12343Р*

№ 2 (2)

Київ 2017

Рекомендовано до друку
Вченою радою Київського кооперативного інституту бізнесу та права.
Протокол № 2 від 15.02.2017 року.

Засновники:

1. Київський кооперативний інститут бізнесу і права.
2. Приватна установа «Науково-дослідний інститут публічного права»
3. Громадська організація «Міжнародна академія освіти і науки».
4. Товариство з обмеженою відповідальністю «Фінансова Рада України».

Видавець:

ТОВ «Спринт-Сервіс».

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи (Серія ДК №4365 від 17.07.2012)

Адреса: Почайнинська, 28. літ. «Б»

У журналі опубліковані наукові статті з актуальних проблем економічної науки.

Для наукових працівників, викладачів, студентів економічних спеціальностей, працівників фінансово-кредитних установ та підприємницьких структур й інших зацікавлених осіб.

Матеріали публікуються мовою оригіналу в авторській редакції.

Редакція не завжди поділяє думки і погляди автора. Відповідальність за достовірність фактів, імен, географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

У відповідності із Законом України «Про авторське право і суміжні права», при використанні наукових ідей і матеріалів цієї збірки, посилання на авторів та видання є обов'язковими.

© Автори статей, 2017

© Міжнародний науковий журнал «Інтернаука».
Серія: «Економічні науки», 2017

Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія «Економічні науки» зареєстровано в міжнародній базі даних періодичних видань:

ISSN 2520-2294 = Internauka. Seria: Ekonomičeskie nauki (Kiev)/Meždunarodnyj naučnyj žurnal "Internauka". Seria: Ekonomičeskie nauki

Редакція:

Головний редактор: **Камінська Тетяна Григорівна** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Заступник головного редактора: **Коваленко Дмитро Іванович** — кандидат економічних наук, доцент (Київ, Україна)

Заступник головного редактора: **Золковер Андрій Олександрович** — кандидат економічних наук (Київ, Україна)

Секретар: **Колодич Юлія Ігорівна**

Редакційна колегія:

Голова редакційної колегії: **Тарасенко Ірина Олексіївна** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Баланюк Іван Федорович** — доктор економічних наук, професор (Івано-Франківськ, Україна)

Член редакційної колегії: **Бардаш Сергій Володимирович** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Бондар Микола Іванович** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Вдовенко Наталія Михайлівна** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Гоблик Володимир Васильович** — доктор економічних наук, кандидат філософських наук, доцент, Заслужений економіст України (Мукачеве, Україна)

Член редакційної колегії: **Гринько Алла Павлівна** — доктор економічних наук, професор (Харків, Україна)

Член редакційної колегії: **Гуцаленко Любов Василівна** — доктор економічних наук, професор (Вінниця, Україна)

Член редакційної колегії: **Дерій Василь Антонович** — доктор економічних наук, професор (Тернопіль, Україна)

Член редакційної колегії: **Дмитренко Ірина Миколаївна** — доктор економічних наук, доцент (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Зось-Кіур Микола Валерійович** — доктор економічних наук, професор (Полтава, Україна)

Член редакційної колегії: **Клочан В'ячеслав Васильович** — доктор економічних наук, професор (Миколаїв, Україна)

Член редакційної колегії: **Кравченко Ольга Олексіївна** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Лоханова Наталя Олексіївна** — доктор економічних наук, професор (Одеса, Україна)

Член редакційної колегії: **Малік Микола Йосипович** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Олійник Олександр Васильович** — доктор економічних наук, професор (Харків, Україна)

Член редакційної колегії: **Осмятченко Володимир Олександрович** — доктор економічних наук, професор (Ірпінь, Україна)

Член редакційної колегії: **Охріменко Ігор Віталійович** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Паска Ігор Миколайович** — доктор економічних наук, професор (Біла Церква, Україна)

Член редакційної колегії: **Разумова Катерина Миколаївна** — доктор економічних наук, доцент (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Танклевська Наталія Станіславівна** — доктор економічних наук, професор (Херсон, Україна)

Член редакційної колегії: **Токар Володимир Володимирович** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Чижевська Людмила Віталіївна** — доктор економічних наук, професор (Житомир, Україна)

Член редакційної колегії: **Шпак Валентин Аркадійович** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Peter Bielik** — Dr. hab. (Словацька Республіка)

Член редакційної колегії: **Eva Fichtnerová** — University of South Bohemia in České Budějovice (Чеська Республіка)

Член редакційної колегії: **József Káposzta** — Dr. hab. (Угорщина)

Член редакційної колегії: **Henrietta Nagy** — Dr. hab. (Угорщина)

Член редакційної колегії: **Anna Törő-Dunay** — Dr. hab. (Угорщина)

Член редакційної колегії: **Mirosław Wasilewski** — Dr. hab., Associate professor WULS-SGGW (Польща)

Член редакційної колегії: **Natalia Wasilewska** — Doctor of Economic Sciences, professor UJK (Польща)

ЗМІСТ

CONTENTS

СОДЕРЖАНИЕ

ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

- Сидоренко Оксана Василівна**
ПОПЕРЕДЖЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ІНСАЙДЕРСЬКОЇ ІНФОРМАЦІЇ У БІРЖОВІЙ
ДІЯЛЬНОСТІ7

ЕКОНОМІКА ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

- Чан-хі Оксана Сергіївна, Мосійчук Наталія Олександрівна**
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА КООПЕРАЦІЯ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ.....13
- Камінська Тетяна Григорівна, Краєвський Володимир Миколайович,
Костенко Олександр Миколайович**
СИНЕРГІЯ МЕТОДІВ АНАЛІЗУ І СИНТЕЗУ В НАУКОВОМУ ПІЗНАННІ ЕКОНОМІКИ
ПІДПРИЄМСТВ.....19
- Харинович-Яворська Діана Октавіанівна**
ЗАСТОСУВАННЯ НЕЙРОМЕРЕЖЕВИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ
КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....25

МАРКЕТИНГ

- Коваленко Ольга Василівна**
ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ31

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНА І ГРОШОВА ПОЛІТИКА

- Зверук Людмила Анатоліївна, Білик Оксана Геннадіївна**
БЮДЖЕТНА БЕЗПЕКА ЯК ВАЖЛИВИЙ ПРІОРИТЕТ РОЗВИТКУ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ
УКРАЇНИ35
- Козенко Аліна Олександрівна**
ОСОБЛИВОСТІ ЗБАЛАНСУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ40
- Кравченко Ольга Олексіївна, Духно Олександра**
НАПРЯМИ УДОКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В СИСТЕМІ КАЗНАЧЕЙСТВА
УКРАЇНИ46

ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**Дзюба Тетяна Ігорівна**ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯМ ЕКОНОМІЧНОГО
ЗРОСТАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВА 51**Комаров Костянтин Сергійович**МОДЕЛІ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО ЕФЕКТУ ВІД ВПРОВАДЖЕННЯ ПРОЕКТІВ
ІНФОРМАТИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА В УПРАВЛІНСЬКОМУ ОБЛІКУ 57**Торба Олена Вікторівна**ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ОБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ:
ВИЗачЕННЯ ТА МЕТОДИКА ОЦІНКИ..... 62**Лубенченко Ольга Едуардівна, Лисюк Альона Василівна**РИЗИКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ТА АУДИТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ
ДІЛЬНОСТІ..... 68

Сидоренко Оксана Василівна

кандидат економічних наук, доцент

Київський кооперативний інститут бізнесу і права

Сидоренко Оксана Васильевна

кандидат экономических наук, доцент

Киевский кооперативный институт бизнеса и права

Sydorenko Oksana

PhD in Economics, Associate Professor

Kyiv Cooperative Institute of Business and Law

**ПОПЕРЕДЖЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ІНСАЙДЕРСЬКОЇ
ІНФОРМАЦІЇ У БІРЖОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ
ПРЕДОТВРАЩЕНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСАЙДЕРСКОЙ
ИНФОРМАЦИИ В БИРЖЕВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
PREVENTION OF INSIDER TRADING
IN THE EXCHANGE ACTIVITIES**

Анотація. В статті розглядаються проблеми попередження і механізми боротьби з використанням інсайдерської інформації у біржовій діяльності, досвід функціонування систем попередження використання інсайдерської інформації у біржовій торгівлі в США й країнах ЄС, та можливість їх застосування в Україні.

Ключові слова: біржова діяльність, інсайдер, інсайдерська інформація, правова регламентація.

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы предупреждения и механизмы борьбы с использованием инсайдерской информации в биржевой деятельности, а также опыт функционирования систем предупреждения использования инсайдерской информации в биржевой торговле в США и странах ЕС, и возможность их использования в Украине.

Ключевые слова: биржевая деятельность, инсайдер, инсайдерская информация, правовая регламентация.

Annotation. The article considers the problem and mechanisms to fight of preventing using of inside information in exchange activities, experience of the use of avoidance systems inside information in stock trading in the US and the EU.

Keywords: exchange activity, insider, inside information, legal regulation.

Постановка проблеми. Однією з найбільших проблем, з якою зіштовхуються учасники біржового процесу, незалежно від виду ринку (фондового, валютного тощо) — це боротьба з інсайдерством у біржовій торгівлі.

Статистика свідчить, що вплив незаконного використання інсайдерської інформації на бізнес надзвичайно високий. Так, за результатами дослідження компанії Compuware і Ponemon Institute, оприлюдненої у 2008 році, причиною витоку інформації із корпорацій у 75% є інсайдери (для порівн.: хакери — на 5-му місці). А після опитування фірмою Sailpoint Technologies своїх працівників щодо їх лояльності до роботи з інформацією обмеженого доступу у 2011 році стало зрозумілим, що близько 30% працівників (із 3,5 тис. респондентів) готові вкрати інформацію у своїх компаній, зокрема й для збагачення [3].

В Україні до сьогодні не існує адекватного правового розуміння поняття «інсайдер», не існує чітких норм, які б регламентували пов'язані з ними процеси. На жаль, це викликає недовіру інвесторів до інституту біржової торгівлі та порушує рівноправність її учасників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у вивчення впливу інсайдерської інформації на економічну безпеку суб'єктів господарювання та безпосередньо на біржову торгівлю зробили сотні зарубіжних та вітчизняних науковців, зокрема С. Берт, В. Глушков, П. Коваленко, О. Манжай, І. Мігус, Д. Стюарт, В. Саєнко, В. Щербина та інші.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз поняття та ознак інсайдерської інформації та регулювання її використання в біржовій діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «інсайдер» походить від англійського слова *inside* — «в середині», тобто, по суті, — це людина, що має доступ до інформації «для внутрішнього користування», різного ступеня секретності. У будь-якій організації існують аспекти (наприклад, фінансові звіти, технологічні розробки, лобіювання інтересів), приховані від пересічних громадян, споживачів, ринку тощо. А люди, залучені в ці процеси, волею чи неволею стають інсайдерами. В широкому розумінні — це володіння певною закритою інформацією. Незаконне інсайдерство — це дія носія інсайдерської інформації, спрямована на відкриття цієї інформації особам, не призначеним для цього, і яка призводить до негативних наслідків об'єкта інсайдерства після розкриття цієї інформації. Найчастіше інсайдерів поділяють на первинних, вторинних, корпоративних, тимчасових, контролюючих осіб тощо [4; 11].

В Україні спроби врегулювати поширення інсайдерської інформації хоч і є, проте вони безсистемні та не відображають реальної ситуації, а тому не встигають за вимогами бізнесу і часу. Зокрема, у 2006 р. приймається Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» (далі — Закон). Він значно вдосконалює законодавство про обіг цінних паперів: дає нормативне визначення низки ключових для даної сфери понять, з-поміж яких «інсайдерська інформація» та «інсайдери», а також встановлює певний перелік дій, які забороняється вчиняти інсайдерам. У 2011 р. було прийнято Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо інсайдерської інформації», яким внесено ряд змін у діючі правові акти [2]. До цього часу не було чіткого визначення, яка саме інформація є інсайдерською, які дії з незаконного використання інсайдерської інформації тягнуть за собою відповідальність, а також не було врегульовано визначення моменту втрати цією інформацією статусу «інсайдерської».

На сьогодні, за національним законодавством інсайдерська інформація — це не оприлюднена інформація про емітента, його цінні папери та похідні (деривативи), що перебувають в обігу на фондовій біржі, або правочини щодо них, у разі якщо оприлюднення такої інформації може істотно вплинути на вартість цінних паперів та похідних (деривативів), та яка підлягає оприлюдненню відповідно до вимог, встановлених цим законом (ч. 1 ст. 44) Закону. Але якщо момент втрати інсайдерською інформацією статусу «інсайдерської» іще прописаний і визначений як момент її оприлюднення (ч. 3 ст. 44), то поняття «оприлюднення інформації» залишається не зрозумілим, що врешті робить диспозицію статті 44 «мертвою». Визначено заборони особам, які володіють інсайдерською інформацією (ст. 45):

- вчиняти з використанням інсайдерської інформації на власну користь або на користь інших осіб правочини, спрямовані на придбання або відчуження цінних паперів та похідних (деривативів), яких стосується інсайдерська інформація, до моменту оприлюднення такої інформації;
- передавати інсайдерську інформацію або надавати доступ до неї іншим особам, крім розкриття в межах виконання професійних, трудових або службових обов'язків та в інших, передбачених законом випадках;
- давати будь-якій особі рекомендації стосовно придбання або відчуження цінних паперів та похідних (деривативів), щодо яких він володіє інсайдерською інформацією, до моменту оприлюднення.

При виявленні правопорушень (або наявності «підозри» на правопорушення) біржа зобов'язана повідомити регулюючий орган про такі факти. Проте через відсутність законодавчої інтерпретації поняття «підозра» і шляхів оприлюднення, дана норма не працює. Відповідальність за порушення норм настає відповідно до Закону України «Про державне регулювання ринку цінних паперів», Кодексу про адміністративні правопорушення України, Кримінального Кодексу України [12].

В цілому прийняття згаданих правових актів розцінюється як позитив, спрямований на приведення норм, що регулюють питання біржової торгівлі в Україні відповідно до норм законодавства ЄС, з положеннями кодексів України та інших актів. Проте в цілому вони далекі від європейських норм. Наприклад, за висновками юристів український законодавець, розробляючи проект Закону, орієнтувався на положення Директиви 89/592/ЄЕС і, вочевидь, не врахував внесені зміни Директивою 2003/6/ЄС. Тому імплементація норм відбулася лише в частині положень Директиви 2003/6/ЄС, які були «успадковані» від Директиви 89/592/ЄЕС [6]. Зокрема, відповідно до ст. 2 інсайдерська інформація — це будь-яка не оприлюднена інформація про емітента, його біржовий актив або правочини щодо них, оприлюднення якої може значно вплинути на вартість активу, а інсайдером — є особа, яка володіє інсайдерською інформацією на підставі свого членства в управлінському, виконавчому чи наглядовому органі емітента, або на підставі її участі у капіталі емітента, або на підставі володіння доступом до такої інформації внаслідок виконання своїх службових чи професійних обов'язків, або через вчинення нею кримінальних дій. Закон не деталізує, де можна отримати інформацію, яку із них можна відносити до того чи іншого виду, і чи є вона інсайдерською.

А Директива 2003/6/ЄС зазначає, що інсайдерська інформація — це інформація, яка має точне вираження,

не була оприлюднена, яка прямо або опосередковано стосується одного чи кількох емітентів фінансових інструментів, та яка, у випадку її оприлюднення, мала б значний вплив на ціну таких фінансових інструментів або пов'язаних з ними похідних інструментів. Що стосується деривативів на базові товари, то це означає інформацію певного характеру, яка не була оприлюднена, та яка стосується прямо або опосередковано одного або більшої кількості таких деривативів, та яку користувачі ринків, на яких торгують такими деривативами, очікували б отримати відповідно до загальноприйнятої ринкової практики, що діє на таких ринках. Стосовно осіб, які здійснюють діяльність з виконання наказів клієнтів щодо купівлі та продажу фінансових інструментів, то поняття «інсайдерська інформація» визначається як «інформація, яка надається клієнтом та яка пов'язана з виконанням наказів клієнта, яка має точне вираження, не була оприлюднена, яка прямо або опосередковано стосується одного чи кількох емітентів фінансових інструментів, та яка, у випадку її оприлюднення, мала б значний вплив на ціну таких інструментів або пов'язаних з ними похідних фінансових інструментів».

Очевидно, що порівняно з визначеннями Директиви 2003/6/ЄС, визначення, в Законі про цінні папери, є звуженим, що «сприятиме широкому тлумаченню поняття «інсайдерська інформація» [6], але все ще залишаються недосконалими та не дозволяють охопити регулюванням та попередженням настання більшості правопорушень, пов'язаних з інсайдерством.

Тому вирішення цих проблем залишається на часі.

З метою усунення недоліків регулювання практики використання інсайдерської інформації пропонується максимально залучити світовий досвід розвинених країн, зокрема законодавств ЄС та США, які свідчать, що найкращим вирішенням проблеми є дія на упередження й запровадження превентивних заходів попередження шахрайства, інсайдерства і біржових маніпуляцій.

Антиінсайдерське законодавство динамічне, швидко удосконалюється внаслідок модернізації технологій торгівлі і передачі інформації.

Більшість країн з розвиненими біржовими відносинами прийняли закони досить давно. Наприклад, Конгресом США іще у 1934 р. прийнято закон «Про цінні папери і біржі» (анг. Securities Exchange Act), в якому прописувались норми боротьби з подібними явищами [10]. Проте якісного ефекту не було. Після детального аналізу помилок та недоліків законодавства, а також багаторічної практики, у 1980 р. було внесено принципову поправку, суть якої в тому, що для висунення звинувачень не є обов'язковим наявність фідуціарних зобов'язань між сторонами угода-

ми. Це стало каталізатором судових процесів з питань інсайдерства та шахрайства на біржовому ринку. У 1988 р. уся законодавча практика була систематизована у спеціальний Закон про покарання за інсайдерську торгівлю та шахрайство на ринку цінних паперів, в якому було назавжди зафіксовано фундаментальні заборони:

- укладати угоди з використанням відкритої інформації;
- надавати закриту інформацію третім особам;
- пропонувати третім особам укладати угоди, використовуючи закриту інформацію;
- спонукати третіх осіб до укладення подібних угод.

Заборона надавати інформацію розповсюджується навіть на регулятивний орган, КТФТ, її членів, працівників та членів бірж, членів різних СРО (ст. 13).

Власне ці заборони стали стовпами боротьби з маніпуляціями та незаконним інсайдерством. Подальше напорування норм відбувалося в бік деталізації ознак інсайдерства та відповідальності за їх порушення. Причиною є, насамперед, надзвичайно широкий спектр біржових активів, по-друге, величезна кількість різних учасників біржового процесу, і по-третє, складні відносини між органами регулювання та об'єктами регулювання.

Правова регламентація сфери зловживань у біржовій торгівлі на ринку США є відображення усієї англо-американської системи права — набору прецедентів, що формуються окремими судовими рішеннями. Базовими актами є вже згаданий Закон «Про цінні папери та біржі», а також Закон Сорбанса-Окслі, у якому прописано жорсткі вимоги до професійних учасників біржових угод і фактично відсутнє правове визначення інсайдерської торгівлі та протиправної поведінки [9]. В основу норм закладено поняття шахрайства та розкриття інформації. Виникнення правопорушень ставиться в залежність від встановлення фактів незаконного використання інформації і нанесеної шкоди (хоча шахрайство не завжди пов'язане із інсайдерством). Тому законодавець, не маючи чітких формулювань, виділяє ознаки біржової діяльності, наявність яких вважають необхідними для оцінки у разі виникнення ситуації щодо притягнення до відповідальності: 1) здійснення операцій; 2) істотність інформації; 3) не оприлюднення інформації; 4) вина; 5) заподіяння шкоди; 6) причинно-наслідковий зв'язок. За наявності порушення, наступним кроком є визначення статусу інсайдера (як одержав інформацію). Відтак, багаторічною практикою напрацьовано методіку визначення меж неправомірної поведінки, де інсайдерство стає незаконним або неефективним: наприклад, корпоративні інсайдери відповідатимуть незалежно від того, стосується інформація їх корпорації

чи передбачуваного партнера; вторинні інсайдери не повинні нести відповідальність, якщо вони не знали і не повинні були знати, що інформація потрапила до них внаслідок вчинення правопорушення первинним інсайдером.

Отже, визначення рівня правопорушень є головним завданням для суду, щоб не помилитися з призначенням ступеня відповідальності. При доведенні злочину може наступити й кримінальна відповідальність.

Загалом американський законодавець передбачає застосування двох видів санкцій: публічно-правових і приватноправових. Приватноправові санкції використовуються для забезпечення захисту порушених прав осіб, яким заподіяно шкоду інсайдерством. Передбачається можливість вимагати відшкодування заподіяної шкоди у повному обсязі. І хоча спеціально закріпленої норми не існує, проте судовий прецедент доводить існування приватноправових засобів захисту прав осіб. Серед публічно-правових розрізняють [5; 10]: адміністративно-правовим (догана, припинення або позбавлення права займатися певними спеціальними видами діяльності); цивільно-правові санкції (заборонений припис (*injunction*), вилучення одержаних прибутків або збитків, які вдалося уникнути, цивільний штраф); кримінально-правові санкції (накладення на винну особу штрафу (до \$1 млн — для фізичних осіб, до \$2,5 млн — для юридичних осіб) і/або ув'язнення (на строк до 10 років). Контролюючий орган може накласти адміністративний штраф в розмірі \$1 млн або потрійний розмір (так званий цивільний штраф) отриманого прибутку при уникненні збитків. Особи, яка надала інформацію про порушення законодавства, виплачується винагорода в розмірі 10% незаконно отриманого інсайдером прибутку. Цивільний штраф може бути накладено на особу, яка під час вчинення правопорушення прямо чи опосередковано контролювала особу, котра вчинила його, знала або легковажно нехтувала ймовірністю того, що підконтрольна особа вчинить правопорушення і не запобігла цьому.

Розумною і дуже поширеною практикою виходу із судових інстанцій в США є укладання мирових угод, яка економить людські і фінансові ресурси та пришвидшує судові процеси. Спосіб їх затвердження залежить від кваліфікації провадження суду: при адміністративному — комісіонерами біржового регулятора, при цивільному — окружним федеральним судом. Причому суд вправі відмовити, якщо вважатиме, що конкретна угода є надто вигідною для відповідача.

Проте найважчим аспектом у процесі регулювання є вияв складу злочину і доведення вини інсайдера в суді.

Світова юридична практика свідчить, що багато злочинів у даній сфері залишається не розкритими,

так як важко довести провину підозрюваного. Найкращим вирішенням проблеми — є дія на упередження, запровадження превентивних заходів попередження шахрайства, інсайдерства та маніпуляцій.

В США законодавець встановив потенційні шляхи, якими можливе отримання інформації: від інформаторів, з поданих скарг, через аналітичний аналіз фінансової звітності діяльності учасників біржових операцій, за «сигналами» саморегульованих організацій.

В країнах ЄС з метою забезпечення безпеки біржових ринків комплексним регулюванням процесів боротьби інсайдерством, була Директива 2003/6/ЄС (далі — Директива), прийнята у 2003 році у ході так званого процесу Ламфалуссі [7] від імені О. Ламфалуссі, керівника Комітету мудреців, створеного з метою аналізу наявного стану правового регулювання ринків капіталів європейських країн та розробки комплексу заходів, спрямованих на ширшу конвергенцію цих ринків. Загалом Директива є документом значно ширшим: окрім інсайдерських операцій, в ній охоплені проблеми маніпуляції на ринку. Відповідно до документа, у поєднанні ці явища априорі є зловживаннями. Ключовим постулатом документа є припущення, що уся торгівля, яка проводиться із використанням інсайдерської інформації, є різновидом недобросовісної ринкової практики, поряд із маніпулюванням на ринку. Поняття інсайдерства поширюють на усі біржові ринки без виключення.

Крім Директиви 2003/6/ЄС, прийнято іще низку поточних правових допоміжних актів, які конкретизували окремі її положення щодо виконання, зокрема Директива 2004/72/ЄС про виконання загальноприйнятих ринкових практик, визначення інсайдерської інформації відносно деривативів на купівлю товарів, складання списків інсайдерів, нотифікації операцій менеджерів і підозрілих операцій, визначає категорію осіб, які здійснюють управлінські функції емітента [5]. Директива також вимагає, щоб дані про осіб, які мають доступ до інсайдерської інформації, розкривалися у спеціальних інсайдерських списках. До останніх пред'являються вимоги щодо їхнього регулярного відновлення і публічної доступності протягом 5 років з дати складання або відновлення (ст. 5). Всі угоди осіб, що здійснюють управлінські функції емітента, підлягають обов'язковому нагляду з боку компетентного органа держави — члена ЄС, за винятком угод, вартість яких не перевищує 5000 євро на кінець року (ст. 6).

Регулювання інсайдерської торгівлі на ринку фінансових інструментів усіх типів забезпечуються окремими спеціальними нормами Директиви про зловживання на ринку (MAD) [8]. Крім неї, ЄС розробляє додаткові акти, які покликані внормувати спотову

торгівлю, зокрема прийняттям Положення про зловживання на ринку. Подібне розширення норм Директив MAD стало необхідним для усунення перекосів на позабіржовому ринку, а також зупинки крос-ринкових маніпуляцій на спотовому ринку і ринку товарних деривативів (наприклад, з метою заборони використання незаконної стратегії різкого підвищення ціни на певний актив з метою його фізичного накопичення і створення його штучного дефіциту, а потім укладення строкового контракту на поставку вже дефіцитного товару).

Висновки. Отже, левова частка ефективності біржової діяльності залежить від врегулювання проблем інсайдерства у здійсненні торгових операцій.

В Україні до сьогодні не існує адекватних розуміння поняття «інсайдер» та норм, які б регламентували пов'язані з ним процеси. З метою усунення цих проблем доцільно вивчати досвід розвинених країн,

наприклад, США та країн ЄС, де для боротьби із інсайдерством розробляють максимально деталізовані і методично обґрунтовані правові акти, якими встановлюються вичерпний перелік правопорушень та механізмів боротьби з ними.

В США законодавець спрямовує регуляторний контроль на встановлення поняття шахрайства, потенційних шляхів отримання і розкриття інформації. Виникнення правопорушень ставиться в залежність від встановлення фактів незаконного використання інформації і нанесеної шкоди.

В ЄС безпека біржових операцій забезпечується комплексним регулюванням процесів боротьби з маніпуляціями та інсайдерством. А саме, уся торгівля, яка проводиться із використанням інсайдерської інформації, є різновидом недобросовісної ринкової практики, поряд із маніпулюванням на ринку.

Література

1. Берг С. Правове регулювання інсайдерської інформації та маніпуляцій на ринку цінних паперів в Україні та ЄС [електронний ресурс] / Сергій Берг // Юридична газета. — № 7 (67). — 20 квітня 2006 р. — Доступ до ресурсу: <http://www.yur-gazeta.com/oarticle/2132>
2. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо інсайдерської інформації: Закон України № 3267-VI від 21.04.2011 // Відомості ВРУ. — 2011. — № 44. — С. 471.
3. Проблема инсайдера и как ее решать [електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.npsod.ru/blog/analytics/1194.html>
4. Саєнко В. Інсайдери можуть спати спокійно... / В. Саєнко // Юридична газета. — 2007. — С. 7.
5. Саєнко В. В. Правове регулювання використання інсайдерської інформації на ринку цінних паперів: автореферат дис... канд. юрид. наук: спец. 12.00.04 «Господарське право; господарсько-процесуальне право» / КНУ імені Тараса Шевченка. — К., 2002. — 20 с.
6. Commission Directive 2004/72/EC of 29 April 2004 implementing Directive 2003/6/EC of the European Parliament and of the Council [електронний ресурс] — Режим доступу: <https://www.esma.europa.eu>
7. Communication from the Commission [електронний ресурс] / Review of the Lamfalussy process Strengthening supervisory convergence. Commission of the Eu Communities — Brussels, 2007. — Доступ до ресурсу: <http://eur-lex.europa.eu/>
8. Market Abuse Directive [електронний ресурс] — Режим доступу: <http://ec.europa.eu/>
9. Sarbanes–Oxley Act [електронний ресурс] — Режим доступу: <https://www.sec.gov/>
10. Securities Exchange Act of 1934. Section 10 Manipulative and Deceptive Devices [електронний ресурс] / Security Exchange Commission. — P. 89–104. — Режим доступу: <https://www.sec.gov/about/laws/>
11. Stewart J. B. Law is still a bit murky on matter of what constitutes insider trading / J. B. Stewart // Wall Street Journal. — 1989. — 21 Aug. — P. A6.
12. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/530-92-%3C043F%3E>

References

1. Bert S. Pravove rehulyuvannya insayderskoyi informatsiyi ta manipulyatsiy na rynku tsinnykh paperiv v Ukrayini ta EU [elektronnyy resurs] / Serhiy Bert // Yurydychna hazeta. — № 7 (67). — 20.04.2006. — Rezhym dostupu: <http://www.yur-gazeta.com/oarticle/2132>
2. Pro vnesennya zmin do deyakykh zakonodavchykh aktiv Ukrayiny shchodo insayderskoyi informatsiyi: Zakon Ukrayiny № 3267-VI vid 21.04.2011 // Vidomosti VRU. — 2011. — № 44. — P. 471.
3. Problema ynsaydera y kak ee reshat [elektronnyy resurs]. — Rezhym dostupu: <http://www.npsod.ru/blog/analytics/1194.html>
4. Sayenko V. Insaydery mozhut spaty spokiyno... / V. Sayenko // Yurydychna hazeta. — 2007. — P. 7.

5. Sayenko V.V. Pravove rehulyuvannya vykorystannya insayderskoyi informatsiyi na rynku tsinnykh paperiv: avtoreferat dys... kand. yuryd. nauk: spets. 12.00.04 «Hospodarske pravo; hospodarsko-protsesualne pravo» / KNU im. T. Shevchenka. — K., 2002. — 20 p.
6. Commission Directive 2004/72/EU of 29 April 2004 implementing Directive 2003/6/EC of the European Parliament and of the Council [elektronnyy resurs] — Rezhym dostupu: <https://www.esma.europa.eu>
7. Communication from the Commission [elektronnyy resurs] / Review of the Lamfalussy process Strengthening supervisory convergence. Commission of the Eu Communities — Brussels, 2007. — Rezhym dostupu: <http://eur-lex.europa.eu/>
8. Market Abuse Directive [elektronnyy resurs] — Rezhym dostupu: <http://ec.europa.eu/>
9. Sarbanes-Oxley Act [elektronnyy resurs] — Rezhym dostupu: <https://www.sec.gov/>
10. Securities Exchange Act of 1934. Section 10 Manipulative and Deceptive Devices [elektronnyy resurs] / Security Exchange Commission. — P. 89–104. — Rezhym dostupu: <https://www.sec.gov/about/laws/>
11. Stewart J. B. Law is still a bit murky on matter of what constitutes insider trading / J. B. Stewart // Wall Street Journal. — 1989. — 21 Aug. — P. A6.
12. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/530-92-%3C043F%3E>

Чан-хі Оксана Сергіївна

кандидат економічних наук

доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

Київський кооперативний інститут бізнесу і права

Чан-хи Оксана Сергеевна

кандидат экономических наук

доцент кафедры предпринимательства, торговли и биржевой деятельности

Киевский кооперативный институт бизнеса и права,

Chan-khi Oksana

PhD in Economics,

Associate Professor of Enterprise, Trade and Exchange Activity Department

Kyiv Cooperative Institute of Business and Law

Мосійчук Наталія Олександрівна

аспірант кафедри економіки праці та соціального розвитку

Національний університет біоресурсів і природокористування України

Мосийчук Наталья Александровна

аспирант кафедры экономики труда и социального развития

Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

Mosiichuk Nataliya

PhD student of Economics of Labour and Social Development Department

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv

**СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА КООПЕРАЦІЯ:
ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ КООПЕРАЦИЯ:
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ДЛЯ УКРАИНЫ
AGRICULTURAL COOPERATION:
FOREIGN EXPERIENCE FOR UKRAINE**

Анотація. У статті узагальнено провідний світовий досвід розвитку кооперації в аграрному секторі та окреслено перспективи його використання в Україні. Висвітлено закономірності й тенденції розвитку системи кооперації у провідних країнах світу. Доведено необхідність розробки та впровадження теоретичних засад і практичних рекомендацій, щодо створення і розвитку кооперативних формувань, які ґрунтуються на зарубіжному та вітчизняному досвідах з урахуванням нинішньої економічної, соціальної та політичної ситуації на селі. Визначено тенденції розвитку кооперативних процесів в агропромисловому комплексі України. На основі світового досвіду визначено переваги від створення кооперативних об'єднань та переваги їхнього функціонування в Україні.

Надано критичну оцінку стану аграрної кооперації в Україні, визначено причини, які стримують її розвиток, і обґрунтовано пропозиції стосовно перспектив вітчизняної сільськогосподарської кооперації в умовах глобалізації та євроінтеграції.

Ключові слова: кооперація, сільськогосподарська кооперація, кооперативний рух, Україна, світовий досвід.

Аннотация. В статье обобщен ведущий мировой опыт развития кооперации в аграрном секторе и намечены перспективы его использования в Украине. Освещены закономерности и тенденции развития системы кооперации в ведущих странах мира. Доказана необходимость разработки и внедрения теоретических основ и практических рекомендаций, по созданию и развитию кооперативных формирований основанных на зарубежном и отечественном опытах с учетом нынешней экономической, социальной и политической ситуации на селе. Определены тенденции развития кооперативных

процессов в агропромышленном комплексе Украины. На основе мирового опыта определены преимущества от создания кооперативных объединений и преимущества их функционирования в Украине. Дана критическая оценка состояния аграрной кооперации в Украине, определены причины, которые сдерживают ее развитие, и обоснованы предложения относительно перспектив отечественной сельскохозяйственной кооперации в условиях глобализации и евроинтеграции.

Ключевые слова: кооперация, сельскохозяйственная кооперация, кооперативное движение, Украина, мировой опыт.

Summary. The advanced experience in development of cooperation in the agrarian sector of foreign country's was summarized, prospects for its implementation in Ukraine was outlined. Regularities and development trends of the cooperation system in the leading countries have been researched. The article demonstrated the necessity of the formulization and implementation of theoretical foundations and practical recommendations for the creation and development of cooperative groups, based on the foreign and domestic experience in view of the current economic, social and political situation in the countryside. It was also determined the tendencies of the development cooperative processes in the agricultural sector of Ukraine. There are defined advantages by the creation of cooperative societies and advantages of their functioning in Ukraine, based on the international experience. A critical estimation of the state of agrarian cooperation in Ukraine has been made, the causes hindering its development are identified, and proposals concerning the prospects of the domestic agricultural cooperation under conditions of the globalization and European integration was substantiated.

Key words: cooperation, agricultural cooperation, cooperative movement, Ukraine, international experience.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання сільськогосподарська кооперація як суспільно-економічне явище є важливим компонентом ринкових відносин. Адже, у світовому господарстві відбуваються істотні зміни, які пов'язані з глобалізацією, інтернаціоналізацією та інтеграцією господарського життя. Крім того, стикаючись із жорсткою конкуренцією з боку великих та добре організованих посередницьких комерційних структур, що функціонують та аграрному ринку, більшість дрібних та середніх сільськогосподарських товаровиробників, маючи обмежені можливості для первинної обробки та зберігання зібраного врожаю, не здатні забезпечити ефективно просування та збут своєї продукції на світові ринки. Тому розвиток кооперації в вітчизняному агропромисловому секторі неможливий без використання закордонного досвіду, крім того світова практика свідчить про потенційно високі економічні можливості таких об'єднань та доводить позитивний вплив їхнього функціонування як для сільськогосподарських виробників, так і для держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо вивчення вітчизняного та зарубіжного досвіду діяльності кооперативних угруповань, у тому числі сільськогосподарських, у своїх працях розглядають: Н. Болгарова, С. Григор'єва, В. Горьовий, О. Клокар, О. Манжура, Т. Паневник, О. Рудік, О. Скидан. Проте в умовах глобалізації та жорсткої конкуренції на ринках агропродовольчої продукції залишаються недостатньо дослідженими і потребують подальшого аналізу та систематизації питання відродження та розвитку кооперації в Україні на основі досвіду сільськогосподарських кооперативів зарубіжних країн.

Метою статті є узагальнення провідного зарубіжного досвіду розвитку кооперації в аграрному секторі та визначення перспектив його використання в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Активізація міжнародного економічного співробітництва України передбачає розробку стратегії ефективного функціонування сільськогосподарської кооперації, яка є основою забезпечення комплексного розвитку сільських територій та різних форм зайнятості сільського населення. Крім того, сільськогосподарська кооперація стимулює підвищення рівня розвитку інфраструктури аграрного ринку, відіграє виняткову роль у зміцненні економічного потенціалу, конкурентоздатності і соціального статусу сільськогосподарських виробників, поліпшенні умов господарювання і створенні стимулів для росту товарної продукції. Проте до цього часу її розвиток знаходиться на низькому рівні, основними причинами чого є недооцінка в процесі економічних реформ кооперативних форм господарської діяльності, загальні несприятливі умови ведення аграрного виробництва, психологічна неготовність селян до кооперування та недостатній рівень знань сільського населення щодо переваг кооперації, слабкий рівень державної підтримки малих форм господарювання в АПК і сільськогосподарських кооперативів [4, 8].

За таких умов вивчення та використання найкращих практик формування та функціонування зарубіжних кооперативних організацій є надзвичайно важливим та актуальним для України в умовах сьогодення. Крім того, світовий досвід переконує, що кооперація сприяла розвитку багатьох країн світу. Так, зокрема, в Європі кооперативи є важливою частиною економічного життя та промисловості. Нині в державах-членах

ЄС налічується 250 тис. кооперативних підприємств, власниками яких є 163 млн громадян (кожен третій громадянин ЄС), які дають роботу 5,4 млн осіб [7, с. 55–56].

У Норвегії, Фінляндії, Швеції, Японії кооперативами охоплено 100% фермерських господарств, у Франції та Німеччині — близько 80%, в США — в межах 30% [6, с. 275].

У країнах ЄС найбільшого поширення отримали дві групи кооперативів: перші займаються заготівлею, переробкою і збутом (оптовим і роздрібним) сільськогосподарської продукції, другі здійснюють оптову закупівлю засобів виробництва з їх наступним постачанням у господарства своїх членів.

Європейський досвід свідчить, що збутові кооперативи в чистому вигляді зустрічаються рідко. У переважній більшості кооперативних об'єднань аграрної сфери продукція, отримана від товаровиробників, піддається певній обробці, пакуванню тощо. Це характерно для кооперативів молочної і м'ясної спеціалізації, власників лісу, кооперативів, що здійснюють вирощування сільськогосподарських культур, розведення птахів тощо. Вони мають значну частку на ринку сільськогосподарської продукції, зокрема в Данії — 90% ринку товарного молока, масла, сиру, у тому числі на експорт, у країнах Скандинавії і Фінляндії — 80% ринку м'ясо-молочної продукції. У Нідерландах понад половину обсягу реалізованої продукції припадає на переробно-збутові кооперативи, для окремих товарних груп їх частка складає: майже 100% для овочів, 95% — фруктів, 90% — вовни і вершкового масла, 85% — сиру, 80% — товарного молока і молочного порошку, 65% — цукру, 60% — згущеного молока. У Франції і ФРН охоплення фермерських господарств кооперативами менше, але вони реалізують на внутрішньому і зовнішньому ринках близько половини продукції аграрного сектору. Французькі кооперативи випускають і збувають на міжнародному ринку до 70% вина, значною є їхня участь у випуску спирту та оливкової олії [9].

Насичення ринку продовольства і пов'язана з цим гостра конкуренція стимулюють кооперативи до вдосконалення технології виробництва і досягнення глибокої переробки сільськогосподарської сировини на основі безвідходних технологій. Так, у Данії, крім великих м'ясокомбінатів, кооператорам належать і невеликі підприємства з переробки їх відходів (крові, вовни, нутрощів і кісток), на які припадає п'ята частина ринку їх спільного обсягу виробництва.

Важливою запорукою успішної діяльності кооперативів є відповідне виробничо-технічне забезпечення. Зокрема у Швеції і Фінляндії обслуговуючі кооперативи постачають сільським товаровиробникам приблизно 60% засобів виробництва. Високі показники

постачання характерні для Франції та ФРН, де значну роль відіграють кооперативи у поставках добрив та кормів (близько 50%), а у Франції через кооперативи постачається фермерам майже 2/3 насіння зернових. У ФРН, на кооперацію фермерів припадає 36% поставок машин та обладнання і 44% пального [5, с. 17].

Проведені дослідження свідчать, що у Франції функціонує 3500 сільськогосподарських кооперативів, що займаються переробно-збутовою діяльністю (60% збуту). Найбільше кооперативами охоплено збут зерна — 67–70%, свинини — до 65%, більше половини молока. Переробні кооперативи Франції дають 40–45% загального обсягу продукції харчової промисловості. Значна частка кооперативного сектору у виробництві харчової продукції забезпечує створення сприятливого конкурентного середовища, спонукає приватні комерційні переробні підприємства до покращення економічних взаємовідносин з фермерами. До них треба додати 13300 землевпорядних кооперативів та кооперативів зі спільного використання техніки в яких зосереджено 33% кормозбиральної техніки, 30% зернозбиральної, 12% орної, 15% розкидувачів добрив і 4% тракторів [6, с. 276]. Широко розповсюджені також кооперативи штучного запліднення. Членами кооперативів є 9 з 10 фермерів. У французьких сільськогосподарських кооперативах зайнято більше 520 тис працівників. Кооперативний річний оборот становить у середньому 77–80 млрд євро [3].

Головною характеристикою кооперативного руху в Німеччині є глибока інтеграція кредитної і сільськогосподарської кооперації. Понад 700 кооперативних банків спрямовують свою діяльність на матеріально-технічне постачання та маркетинг сільськогосподарської продукції, надаючи послуги 75% від усіх кооператорів країни. Найбільшим кооперативним об'єднанням є Райффайзенівська спілка, яка різним ступенем охоплює усі німецькі сільськогосподарські кооперативи. Їх частка в реалізації молока становить 85%, зерна — понад 55%, овочів — близько 45%, свинини, яловичини, фруктів — 30%, м'яса птиці — 19%. Крім того, для сприяння розвитку кооперації держава надає фінансову допомогу протягом перших п'яти років функціонування кооперативів. В перший рік розмір допомоги становить 3% від виручки кооперативу, в другий — 2%, в третій, четвертий та п'ятий — до 1%. В цілому, сума субсидій не повинна перевищувати відповідно 60%, 40% та 20% адміністративно-управлінських витрат кооперативу та може становити до 25% інвестиційних витрат на капіталовкладення [6, с. 276–277].

Розвиток кооперація в Швеції відбувається переважно у сфері виробничого постачання, сільського господарства та зберігання продукції з високим ступенем централізації та об'єднує 13 національних галузевих

кооперативних об'єднань. Очолює цю систему Шведський сільськогосподарський союз, він організовує співпрацю членів союзу, здійснює їх представництво та захист інтересів. Через збутові сільськогосподарські кооперативи Швеції реалізується понад 90% продукції, що вироблено в агропродуктовому комплексі. Більше половини продуктів харчової промисловості виробляють кооперативні підприємства, зокрема їм належить вся молокопереробна промисловість, понад 50% м'ясної та 54% борошномельної галузей [2, с. 20].

Кооперативні об'єднання є важливим структурним утворенням в аграрній сфері Фінляндії. Кооперативи, об'єднуючи майже всіх фермерів забезпечують їм необхідні умови виробництва, кредитування, реалізацію продукції та застосування досягнень науково-технічного прогресу в практиці господарювання. Кооперативи постачають до 50% добрив, 65% кормів, 40% техніки та палива. Кооперація дає змогу широко впроваджувати комп'ютеризацію та автоматизацію в аграрне виробництво [6, с. 276].

Також позитивний досвід розвитку кооперації спостерігається у Швейцарії. Швейцарський кооперативний рух є прикладом так званого «некласичного розвитку» споживчої кооперації. Розширення кооперативної діяльності в Швейцарії відбувалося шляхом відкриття нових магазинів і системи самообслуговування. Швейцарські кооперативи досягли успіху в кооперативній діяльності завдяки концентрації і укрупненню споживчих товариств. Концентрація і укрупнення полягає в злитті різних видів і галузей кооперативів з перспективою створення єдиних цільових організацій. В 70-х рр. швейцарські кооператори (як і кооператори більшості європейських країн) відмовилися від отримання дивідендів і перейшли на політику низьких цін [7, с. 55–57].

Вартий уваги також досвід Італії у сфері кооперації. На відміну від інших країн, розквіт споживчої кооперації Італії відбувся в середині 80-х років, а саме у період спаду кооперативного руху в інших європейських країнах. Це було спричинено головним чином незначною участю кооперативів в економіці країни післявоєнного періоду, а також релігійною і політичною роздробленістю кооперативного руху. Парадоксально, але повільний розвиток кооперативного руху в Італії в післявоєнний період позитивно вплинув на подальшу кооперативну діяльність країни. Тісні зв'язки з коопераціями інших країн дозволили врахувати їх досвід і уникнути помилок. Сьогодні в Італії близько половини супермаркетів належать кооперації [6, с. 275].

Про масштаби розвитку кооперативів у сільськогосподарстві свідчить досвід США, де функціонує 3651 кооператив з обсягом товарообороту понад 120 млрд доларів. Кількість членів кооперативів становить

3 млн 353 тис., чисельність зайнятих у них працівників на постійній основі досягає 174 тис. чоловік, а частково зайнятих – 92 тис. Частка основних видів сільськогосподарської продукції, яка реалізована через кооперативи, становить: молока – 82%, зерна і насіння олійних культур – 40, бавовни – 43, фруктів та овочів – 19, худоби і вовни – 14. Частка ресурсів закуплених через кооперативи, є також досить істотною і по окремих їх видах складає: добрив – 45%, пального – 50, засобів захисту рослин – 34, кормів – 21, насіння – 10. Багато сільськогосподарських кооперативів США є надзвичайно великими підприємствами [2, с. 19–20].

Кооперативи відіграють ключову роль у сільськогосподарському секторі канадської економіки, зокрема у постачанні продукції для ферм, переробці та збуті зерна й олійних культур, молочної продукції, птиці, фруктів, овочів, худоби, а також меду й продукції з кленового сиропу. В аграрному секторі функціонує більше 500 кооперативів, членами яких є більше 2/3 фермерів. Серед них виділяються сільськогосподарські збутові (переробно-збутові) кооперативи, які є сучасними організаціями із своєю експертизою і спільним ринком аграрної продукції, що дає їм можливість конкурувати з великими приватними підприємствами. Ці кооперативи утримують суттєву частку товарного ринку в Канаді. Сільськогосподарські постачальницькі кооперативи Канади забезпечують фермерів (своїх членів) засобами, такими як корми для тварин (на 27%), добривами і хімікатам (на 38%), насінням (на 19%), зерноочисним обладнанням, сільськогосподарськими машинами, а також паливними та будівельними матеріалами. Кооперативи в Канаді є некомерційними по відношенню до своїх членів організаціями, вони діють не в інвестиційних цілях, а з тим, щоб забезпечити надання послуг своїм членам. Кооперативи повертають надлишок (кооперативні виплати) членам пропорційно членській економічній участі в кооперативах. Кооперативи організовують процес навчання для своїх членів і працюють з тим, щоб досягти спільної, насамперед, економічної мети [3].

В Бразилії й інших країнах Латинської Америки уряди націоналізують значні масиви землі і сприяють формуванню на них фермерських господарств, надаючи пільгові кредити, сприяючи таким чином формуванню кооперативів. Вони вимушені це робити під тиском соціальних і економічних проблем, породжених багаторічною експлуатацією земель великими компаніями у своїх інтересах. Кооперація розвинута переважно у сфері переробки сільськогосподарської продукції, реалізації і постачання селянам насіння, добрив, техніки та ін. [1, с. 69].

Добре розвинута кооперація в Японії, де фермерські кооперативи (8038 сільськогосподарських

кооперативів, серед яких 3898 є багатofункціональними) переробляють і збувають близько 90% усієї продукції сільського господарства країни (у тому числі майже 100% всього обсягу зерна, 95% картоплі, овочів, фруктів і молока, 85–90% свинини, яєць і м'яса птиці) і поставляють фермерам до 80% необхідних їм засобів виробництва. Комплексні первинні кооперативи Японії на рівні профструктур об'єднані в різні за функціями федерації: федерації взаємодопомоги, економічні і кредитні федерації, а також ради сільськогосподарських кооперативів. Префектурні федерації у свою чергу є членами всеяпонських федерацій. Тобто в країні створена централізована кооперативна система, перед якою стоїть завдання захисту інтересів сільськогосподарських товаровиробників від монополістичного капіталу. Вона досить автономна щодо держави. У Японії, а також у Швеції, Норвегії і Фінляндії представники владних структур разом із сільськогосподарськими кооперативами слідкують за станом переговорів товаровиробників і вирішують такі питання, як рівень цін на сільськогосподарські продукти, розміри бюджетних асигнувань у сільське господарство, банківські процентні ставки за кредит (в Японії вони в 2–3 рази нижчі за комерційні), субсидювання експорту та ін. [1, с. 69–70].

Таким чином, узагальнюючи досвід розвинених країн світу, зазначимо, що основними перевагами об'єднання сільгосптоваровиробників у кооперативи є [3]:

1. Окремий виробник не в змозі впливати на рівень цін як закупівлі, так і реалізації виробленої продукції переробним підприємствам. Група фермерів (союз або кооператив) розглядається як єдина потужна організація, яка здатна закуповувати значні обсяги товарів та послуг та реалізовувати великі обсяги продукції.

2. Значна перевага кооперативних об'єднань полягає в можливості обміну досвідом між фермерами щодо ефективності ведення сільськогосподарської діяльності, а також бажання працювати як частина об'єднання, групи, а не самостійно.

3. За рахунок об'єднання зусиль фермерів у єдиній організації, а також існування переваг щодо закупівлі сировини та реалізації продукції зростає рівень доходності виробництва, а одержаний при цьому прибуток розподіляється рівномірно між кожним учасником кооперативу. При цьому в кооперативному об'єднанні запроваджується уніфіковане ведення бухгалтерського обліку, а також єдина система розрахунку калькуляції виробництва продукції, що знижує її собівартість за рахунок зменшення в цілому на підприємстві вартості постійних витрат.

4. Об'єднавшись у кооперативи, фермери мають можливість нарощувати виробництво за рахунок одержання кредиту на власний розвиток, а також за рахунок можливості використання засобів виробництва, орендованих у інших членів кооперативу.

6. Офіційно зареєстровані кооперативні об'єднання мають можливість одержувати пільговий кредит на здійснення інвестицій у сільськогосподарське виробництво, переробку продукції, надання виробничих послуг.

7. Кооператив може отримати звільнення від податків або зниження податкової ставки на будівництво нових, а також реконструкцію діючих споруд, модернізацію матеріально-технічної бази, які використовуються в межах діяльності, що визначена статутом підприємства на строк до 5 років з дати внесення кооперативу до державного реєстру груп виробників сільськогосподарської продукції.

8. Офіційно зареєстровані кооперативи як групи виробників, а також безпосередньо фермери-члени об'єднання можуть одержувати як матеріально-технічну, так і організаційно-інформаційну підтримку від держави. Ця підтримка включає професійні тренінги, модернізацію ферм, сертифікацію продукції щодо вимог систем якості харчової продукції, інформаційну діяльність та діяльність з просування товарів на ринок, економічну, юридичну підтримку та дорадництво для фермерів, диверсифікацію економічної діяльності в напрямі розвитку зеленого туризму тощо.

Висновки та пропозиції. На підставі проведених досліджень можемо зробити висновок, що велика кількість передових країн світу визнали на законодавчому рівні високу роль кооперативів у вирішенні економічних і соціальних проблем регіонів. Досвід кооперації сільськогосподарських товаровиробників у всіх високорозвинених країнах світу дає змогу використовувати переваги великомасштабного виробництва та одержувати прибуток не тільки від виробництва сільськогосподарської продукції, а й від її переробки та реалізації, а також швидко реагувати на зміну ринку, широко використовувати сучасні досягнення науки. Проведені дослідження переконують, що запорукою успіху в аграрній кооперації є об'єднання в єдиний ланцюжок матеріально-технічного постачання, виробництва, переробки і збуту сільськогосподарської продукції, а також відповідного фінансово-кредитного забезпечення. Крім того, варто зауважити, що лише комплексне поєднання ринкових важелів та державного регулювання й стимулювання розвитку кооперації та інтеграційних процесів забезпечує ефективне функціонування сільського господарства кожної країни.

Література

1. Горьовий В. П. Менеджмент фермерських господарств [текст]: навч. посіб. / За ред. В. П. Горьового. — К.: «Центр учбової літератури», 2014. — 366 с.
2. Григорьева С. В. Споживча кооперація країн світу: зарубіжний досвід і проблеми його впровадження в Україні / С. В. Григорьева // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. — 2010. — № 3(42). — С. 18–22.
3. Досвід Канади та країн ЄС у сфері політики з підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, Аналітичне дослідження [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: http://agroconf.org/sites/default/files/dosvid-kanady-es-polityku-pidtrymky-sh-obslugovujuchy-kooperatyviv1_0.pdf
4. Клокар О. О. Сільськогосподарська кооперація в Україні: ретроспективний та перспективний аналіз ефективного розвитку [Електронний ресурс] / О. О. Клокар. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.sworld.com.ua/simpoz3/48.pdf>
5. Манжура О. В. Аграрна кооперація: досвід Європейського союзу для України / О. В. Манжура // Управління розвитком. — № 1(179). — 2015. — С. 15–20.
6. Паневник Т. М. Історичний досвід та сучасні аспекти розвитку кооперації в АПК / Т. М. Паневник, Н. К. Болгарова. — Хмельницький: Вісник Хмельницького національного університету, 2009. — № 6, Т. 1 — С. 274–279.
7. Сільськогосподарська обслуговуюча кооперація: навч. посіб. / уклад. О. Рудік; за ред. М. Гриценка та В. Бондарчука. — К.: К.І.С., 2013. — 192 с.
8. Скидан О. В. Інституалізація розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні [Електронний ресурс] / О. В. Скидан. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=251>
9. Чан-хі О. С. Європейська практика оподаткування сільськогосподарських кооперативів: досвід для України [Електронний ресурс] / О. С. Чан-хі, Н. О. Мосійчук // Київ: Ефективна економіка, № 11, 2016. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5241>

References

1. Horovyy, V. P. Management of farms: teach. guidances. / V. P. Horovyy. — K. «Center of educational literature», 2014. — 366 p.
2. Hryhorieva, S. V. (2010), «Consumer cooperatives countries in the world: foreign experience and problems of its implementation in Ukraine», *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu spozhyvchoi kooperatsii Ukrainy*, vol. 3 (42), pp. 18–22.
3. Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine; Canadian International Development Agency (CIDA) (2011), «Experience in Canada and the EU in the field to support the development of agricultural service cooperatives policy», available at: <http://policy-analysis.org/wp-content/uploads/2014/09/011-MAPFU-Coops-Report-Best-Pract-UKR.pdf> (Accessed 26 Jan 2017).
4. Klokar, A. A. Agricultural cooperatives in Ukraine: a retrospective and prospective analysis of effective development [electronic resource] / A. A. Klokar, available at: <http://www.sworld.com.ua/simpoz3/48.pdf> (Accessed 26 Jan 2017)
5. Manzhura, O. V. (2015), «Agrarian cooperation: experience of the European Union for Ukraine», *Upravlinnia rozvytkom*, vol. 1(179), pp. 15–20.
6. Panevnyk, T. N. Historical experience and suchasnyi aspects of cooperation in agriculture / T. N. Panevnyk, N. K. Bolharova. — Khmelnytsky: Herald of Khmelnytsky National University, 2009. — № 6, Vol.1 — P. 274–279.
7. Agricultural service cooperatives: teach. guidances. / A. Rudik; M. Gritsenko and V. Bondarchuk. — K.: KIS, 2013. — 192 p.
8. Skydan, O. V. (2017), Institutionalization of agricultural cooperatives in Ukraine / O. V. Skydan, [Online], available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=251> (Accessed 26 Jan 2017)
9. Chan-khi, O. S. and Mosiichuk, N. O. (2016), «European practice of taxation of agricultural cooperatives: experience for Ukraine», *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 11, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua>

Камінська Тетяна Григорівна

*Доктор економічних наук, професор
професор кафедри обліку і оподаткування
Київський кооперативний інститут бізнесу і права*

Каминская Татьяна Григорьевна

*Доктор экономических наук, профессор
професор кафедры учета и налогообложения
Киевский кооперативный институт бизнеса и права*

Kaminska T.

*Doctor of Economics, Professor, Department of Accounting and Taxation
Kyiv Cooperative Institute of Business and Law*

Краєвський Володимир Миколайович

*Кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри фінансів, банківської справи і страхування
Київський кооперативний інститут бізнесу і права*

Краевский Владимир Николаевич

*Кандидат экономических наук, доцент
доцент кафедры финансов, банковского дела и страхования
Киевский кооперативный институт бизнеса и права*

Kraevsky V.

*Ph.D., associate professor, assistant professor of finance, banking and insurance
Kyiv Cooperative Institute of Business and Law*

Костенко Олександр Миколайович

*Кандидат економічних наук, докторант кафедри статистики та економічного аналізу
Національний університет біоресурсів і природокористування України*

Костенко Александр Николаевич

*Кандидат экономических наук, докторант кафедры статистики и экономического анализа
Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины*

Kostenko A.

Ph.D., associate professor, doctoral student in statistics and economic analysis

**СИНЕРГИЯ МЕТОДОВ АНАЛИЗА И СИНТЕЗА
В НАУКОВОМ ПИЗНАНИИ ЭКОНОМИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ
СИНЕРГИЯ МЕТОДОВ АНАЛИЗА И СИНТЕЗА
В НАУКОВОМ ПИЗНАНИИ ЭКОНОМИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ
SYNERGY METHODS OF ANALYSIS AND SYNTHESIS
OF THE SCIENTIFIC KNOWLEDGE OF ENTERPRISE ECONOMICS**

Анотація. Аргументовано передумови виникнення нового гносеологічного інтегрованого напряму наукового дослідження, який поєднує або частково використовує складові багатьох наук і приватних теорій у зв'язку із все зростаючим поширенням використання сучасних систем штучного інтелекту, а також поступовим утвердженням інформаційного суспільства і нездатністю багатьох організаційних структур різних рівнів сформуванню адекватну даному типу кон'юнктурних вимог систему забезпечення управління якісною інформацією.

Ключові слова: аналіз, синтез, аналітико-синтетичний метод, пізнання, обліково-інформаційне забезпечення, управління, економіка підприємств.

Аннотация. Аргументировано предпосылки возникновения нового гносеологического интегрированного направления научного исследования, которое сочетает или частично использует составляющие многих наук и частных теорий в связи с все возрастающим распространением использования современных систем искусственного интеллекта, а также постепенным утверждением информационного общества и неспособностью многих организационных структур различных уровней сформировать адекватную данному типу конъюнктурных требований систему обеспечения управления качественной информацией.

Ключевые слова: анализ, синтез, аналитико-синтетический метод, познания, учетно-информационное обеспечение, управление, экономика предприятий.

Summary. Reasoned preconditions for the emergence of a new epistemological integrated areas of scientific research, which combines or partially uses components of many sciences and private theories in connection with the widespread and increasing use of advanced artificial intelligence systems, as well as the gradual establishment of the information society and the inability of many organizational structures at different levels to form adequate to the type tactical requirements to ensure high-quality management information system.

Keywords: analysis, synthesis, analytical and synthetic method, knowledge of accounting and information provision, management, business economics.

Вступ. В результаті тривалих негативних соціально-економічних трансформацій в Україні з'явилися серйозні проблеми, що пронизують весь господарський комплекс. У зв'язку з цим, виникла необхідність в системі інтелектуального пізнання явищ і процесів з метою її використання для подолання існуючих кризових тенденцій.

В сучасній вітчизняній теорії і практиці ще не визначена загальноприйнята стратегічна концепція різногалузевої інтелектуальної діяльності на спільних науково-обґрунтованих засадах. Окремі економічні, в тому числі обліково-інформаційні її аспекти розглядаються в роботах таких провідних вчених як: С.В. Бардаш, Ф.Ф. Бутинець, О.Д. Гудзинський, В.М. Жук, Т.Г. Камінська, Н.М. Малюга, В.К. Савчук, Л.К. Сук та інших. Проте, залишається відкритим питання теоретичної розробки і практичної організації необхідних аналітичних та синтетичних інструментів в синергічному їх використанні щодо пізнання економіки підприємств.

Мета дослідження. Дослідити теоретико-методичні положення формування наукового ядра аналітико-синтетичного методу, а також механізму його реалізації в управлінні для прийняття виважених рішень.

Виклад основного матеріалу (результати досліджень). Методи аналізу і синтезу є базовими положеннями методології пізнання будь-якого об'єкта. Синергічну концепцію функціональної їх конвергенції вважаємо новим гносеологічним інтеграційним напрямом, що поєднує в міждисциплінарному доробку інструментарій філософії, економіки, управління, обліку, аудиту, статистики, математики, кібернетики, теорії систем, інформатики та інших наук.

Зазначена конвергенція потенціюється шляхом вирішення завдань теоретичного та практичного

характеру, а саме: 1) розробкою науково-теоретичних положень аналітико-синтетичного методу, призначеного для отримання інформації про навколишню реальність за допомогою глибокого проникнення в сутність явищ і процесів, розкриття законів та закономірностей їх виникнення, функціонування і розвитку; 2) узагальненням низки чинників спеціалізації аналізу та синтезу як наукових напрямків і навчальних дисциплін, об'єднаних в одну типологічну модель, що включає теоретичний та практичний рівні; 3) доведенням, що аналітико-синтетичний метод — новий гносеологічний інтегрований напрям, який поєднує або частково використовує складові багатьох наук і приватних теорій; 4) аргументуванням передумов виникнення аналітико-синтетичного методу у зв'язку із все зростаючим поширенням використання сучасних систем штучного інтелекту, а також поступовим утвердженням інформаційного суспільства і нездатністю багатьох організаційних структур різних рівнів сформуванню адекватну даному типу кон'юнктурних вимог систему забезпечення управління якісною інформацією; 5) розглядом феномену аналітико-синтетичного методу крізь призму гносеологічних аспектів, які дозволяють розробити категорійно-понятійний апарат, встановити структурно-функціональні зв'язки, підтвердити трансцендентність меж дослідження системи осмислення економіки підприємств та сформуванню ієрархічну структурну композицію проблеморозв'язуючих приватних теорій, призначених для різногалузевих фахівців; 6) здійсненням інтелектуального гайдингу окресленої аналітико-синтетичної проблематики за допомогою синергічного та емерджентного підходів; 7) визначенням структури аналітико-синтетичного методу, що являє собою результат організаційної і самоорганізаційної інтеграції

гносеологічно-онтологічних концептів та дозволяє узгодити різнопредметні знання в несуперечливу єдність для розв'язання конкретних задач; 8) встановленням змістовного наповнення аналітико-синтетичного методу, обумовленого його видовою приналежністю до міждисциплінарних напрямів фундаментальної науки, яка проявляється у всебічному врахуванні економічних, соціальних, природно-екологічних, техногенних і антропогенних аспектів суспільних відносин на теоретичному і емпіричному рівнях пізнання сформованих штучно та гомеостатичних систем різної етимології; 9) виділенням принципів і критеріїв аналітико-синтетичного методу на підставі різнонаукової методологічної платформи; 10) диференціюванням суб'єкта, об'єкта і предмета аналітико-синтетичного методу, а також основних положень організаційного та функціонального упорядкування його в систему; 11) дисперсуванням центральних понять аналітико-синтетичного методу, а також стрижневих лексем, споріднених словоформ, спільновживаних з іншими науками термінів, автентичних його неологізмів; 12) доведенням іманентності й системності загального аналітико-синтетичного наукового напрямку, а також моделюванням з його допомогою гайдингових рядів; 13) запропонуванням архітектури теоретико-методичного та практичного інструментарію аналітико-синтетичного методу, що прямо відповідає його коеволюційному характеру; 14) відстеженням ендогенної та екзогенної коеволюції аналітико-синтетичного методу (фактографічним обґрунтуванням, що він історично трансформується саме через ендогенну генезу внутрішніх сателітів, а також при їх безпосередній участі екзогенно коеволюціонує разом з іншими науками, в переважній більшості, економічними галузями знань управлінської, аналітичної, облікової та іншої спрямованості); 15) діагностуванням наукових підходів організації аналітико-синтетичного методу; 16) науковим агломеруванням числених відомостей історичної усталеності терміну «аналіз», а також периферичності його антагоніста «синтезу»; 17) дослідженням видового економічного контексту аналітико-синтетичного методу, обумовленого характером призначення та середовищем його використання; 18) розкриттям аксіологічного імперативу економічної спрямованості аналітико-синтетичного методу, що проявляється через: виявлення зв'язків, створення класифікацій, встановлення протиріч, виведення аналогій, визначення напрямів розвитку, оцінку якості, обчислення кількості, діагностику впливів, вивчення взаємозалежностей між всім наведеним; 19) підтвердженням міждисциплінарності аналітико-синтетичного методу, що переконливо сигналізує про фундаментальну і прикладну видову змістовність його

метанаукової направленості; 20) аксіоматизацією дихотомії аналітико-синтетичного методу, яка обумовлена дуальною природою явищ; 21) експлікацією на прикладі синергетики та емерджентності дихотомічного принципу бінальності аналітико-синтетичного методу з описом його фундаментальних положень; 22) проведенням компаративістської оцінки аналітико-синтетичного методу з системним аналізом та теорією систем; 23) валідацією праксеологічних засад автономності аналітико-синтетичного методу; 24) ілюструванням практичними прикладами надзвичайної пластичності моделей аналітико-синтетичного методу; 25) визначенням пріоритетних векторів наукових досліджень аналітико-синтетичного методу та напрямів його розвитку в Україні.

Із зростанням сукупного обсягу набутих людством відомостей щодо мисленнєвого інструментарію все більшого значення набуває всеохоплююча галузь знань про пошук обґрунтованих відповідей на запитання – аналітико-синтетичний метод. Саме так автори пропонують називати науковий напрям інтелектуального пізнання та креативного мислення відносно будь-якої здійснюваної діяльності, в тому числі економіки підприємств.

Проаналізувавши численні дослідження [1; 2; 3; 4; 5; 6; 9], ми дійшли висновку про необхідність формування окремого терміну, який би позначав назву загальної теорії інтелектуальної роботи. Такою дифініцією і пропонується визнавати аналітико-синтетичний метод – від його складових аналізу (гр. *analysis* – розкладання, розчленування) і синтезу (гр. *synthesis* – з'єднання, поєднання, складання) [8].

Аналітико-синтетичний метод – новий гносеологічний інтегрований підхід, який поєднує або частково використовує складові багатьох наук і приватних теорій. Його призначення полягає в забезпеченні отримання нової інформації про навколишню реальність за допомогою глибокого проникнення в сутність явищ і процесів, розкриття законів та закономірностей їх виникнення, функціонування і розвитку. Аналітико-синтетичний метод дозволяє визначити достовірне знання, виступаючи при цьому методологічною основою для інших досліджень

Передумови розробки аналітико-синтетичного методу аргументовані зростаючим поширенням використання сучасних систем штучного інтелекту, а також поступовим утвердженням інформаційного суспільства і нездатністю багатьох організаційних структур різних рівнів сформувати адекватну даному типу кон'юнктурних вимог систему обліково-інформаційне забезпечення управління необхідними даними.

В свою чергу, актуальність розвитку аналітико-синтетичного методу як наукового напрямку і

навчальної дисципліни зумовлена низкою чинників, що об'єднуючись в одну типологічну модель дихотомізуються його на теоретичний та практичний рівні.

Пропонуємо розглядати феномен аналітико-синтетичного методу крізь призму гносеологічних аспектів, які опосередковують можливість розробки понятійно-категорійного апарату; встановлення структурно-функціональних зв'язків; підтвердження трансцендентності меж дослідження системи осмислення діяльності, а також формування ієрархічної структурної композиції проблеморозв'язуючих приватних теорій, призначених для різногалузевих фахівців.

Мета аналітико-синтетичного методу полягає в розробці методології здійснення сутнісного проникнення (інтелектуальним пізнанням та креативним мисленням) в досліджуваній об'єкт для отримання достовірного знання. В контексті зазначеної мети, головне завдання окреслюється інтелектуальним гайдингом встановленої проблематики з допомогою синергічного та емерджентного підходів.

Структура аналітико-синтетичного методу являє собою результат організаційної і самоорганізаційної інтеграції гносеологічно-онтологічних концептів, завдяки якій потенціюється можливість узгодження різнопредметних знань в несуперечливу єдність для розв'язання конкретних задач, в тому числі щодо ефективного управління економікою підприємств.

Змістове наповнення аналітико-синтетичного методу обумовлене його видовою приналежністю до міждисциплінарних напрямів [1, С. 21–26; 2, С. 184–194] фундаментальної науки, яка проявляється у всебічному врахуванні економічних, соціальних, природно-екологічних, техногенних і антропогенних аспектів суспільних відносин на теоретичному і емпіричному рівнях пізнання сформованих штучно та гомеостатичних систем різної етимології.

Як було зазначено в наведених вище завданнях, міждисциплінарна методологічна платформа є основою для виділення принципів і критеріїв аналітико-синтетичного методу. Вона також визначає його суб'єктно-об'єктну диференціацію, а також основні положення організаційного і функціонального упорядкування як системи. В свою чергу, це опосередковує дисперсування центральних понять аналітико-синтетичного методу, зокрема, його стрижневих лексем, споріднених словоформ, автентичних неологізмів, спільновживаних з іншими науками термінів.

Іманентність системності аналітико-синтетичного наукового напрямку, а також змодельовані гайдингові ряди (за їх об'єктивними вимогами) є базовим опертям архітектури теоретико-методичного та практичного інструментарію цього методу, що прямо відповідає його коеволуційному характеру.

Йдеться про те, що аналітико-синтетичний метод в своїй системності спирається на обґрунтованість знань. Його генеза має відповідні закономірності, в основі яких лежать об'єктивні історичні причини [5, С. 82–96; 6, С. 19–43; 9, С. 229–256]. Щоб зрозуміти їх суть та виникнення нами й було прослідковано вказану ендогенну та екзогенну коеволуцію.

Фактографічне обґрунтування статистичними даними з наукових робіт різних авторів [1; 2; 4; 5; 6] підтверджує, що аналітико-синтетичний метод історично трансформується саме через ендогенну генезу внутрішніх сателітів, а також при їх безпосередній участі екзогенно коеволуціонує разом з іншими науками, в переважній більшості, економічними галузями знань управлінської, аналітичної, облікової та іншої спрямованості.

Наукові підходи організації аналітико-синтетичного методу були започатковані у філософії, зокрема, гносеології за двома напрямками: інтелектуального пізнання та креативного мислення. Деталізація їх специфіки дозволила охарактеризувати основні методи, які ними застосовуються у здобутті нового знання. Серед таких методів в одноіменну аналітико-синтетичну групу нами виділено внутрішні її сателіти аналіз і синтез, у зв'язку з тим, що вони застосовуються на всіх етапах пізнавального алгоритму. В той же час, виявлено, що аналіз і синтез також виступають й в ролі операцій мислення, як логічні його прийоми або розумові дії, які здійснюються за допомогою абстрактних понять.

Наукова агломерація авторського пошуку доводить про численні відомості історичної усталеності терміну «аналіз», що як метод пізнання, операція мислення, функція управління, наукова дисципліна, вид діяльності затребуваний дослідниками частіше, в порівнянні з його антагоністом «синтезом», який знаходиться на периферії наукової уваги. Відтак, моніторинг екзогенної коеволуції аналітико-синтетичного методу з іншими науками проводиться за допомогою аналізу, зокрема, економічного аналізу (а синтезу — тільки як методу пізнання в його складі) у взаємозв'язку із управлінськими та обліковими галузями знань.

Таким чином, основою аналітико-синтетичного методу вважаємо економічний аналіз, який в різних проєкціях взаємозв'язку з дотичними науками формує його аксіологічний імператив. Останній проявляється в через: виявлення зв'язків, створення класифікацій, встановлення протиріч, виведення аналогій, визначення напрямів розвитку, оцінку якості, обчислення кількості, діагностику впливів, вивчення взаємозалежностей між всім наведеним.

Розглянуті положення наочно ілюструють, що з аксіологічної точки зору цінність аналітико-синтетичного

методу полягає, перш за все, у його міждисциплінарному розумінні. Ознака міждисциплінарності, в свою чергу, переконливо сигналізує як про фундаментальну, так і про прикладну видову змістовність метанукової направленості. Це свідчення того, що цілісна аналітико-синтетична система знань є трансцендентною, а відтак — аксіологічно імперативною. Лейтмотив авторського бачення зробленого висновку — дихотомія аналітико-синтетичного методу, яка обумовлена дуальною природою явищ.

Переконані, що дуалізм аналітико-синтетичного знання включає в себе два фундаментальних світоглядних класи (взаємодіючих один з одним, але не змінюючих своїх структур), дві протилежні концепції — аналіз і синтез (антогоністичні сателіти, які не існують один без одного, але при цьому вони взаємовиключні — аналіз ніколи не стане синтезом і навпаки). В цьому оригінальність ідей авторів — не можна аксіоматизувати, що субстаціонує тільки аналіз, вивчати аналіз, застосовувати виключно його без синтезу, який, на превеликий жаль, в науковій свідомості сьогодні є «втраченим крилом».

Стверджуємо, що необхідність обґрунтування аналітико-синтетичного методу обумовлена невідповідним паритетом дихотомічної зв'язки аналіз — синтез. Втрата балансу виникла через те, що досліджуване явище завжди постає як складне утворення, по цій причині його пізнання зазвичай починається з аналізу, а не з синтезу. Щоб поєднати частини в ціле, необхідно спочатку мати ці частини перед собою. Тому частіше аналіз передує синтезу, що в історичному ракурсі сформуло традицію домінуючого положення першого і другорядної ролі останнього [3, С. 45–60; 4, С. 39–54].

Проте, це хибна думка. Аналіз і синтез — два (невіддільних один від одного, рівноправних) крила єдиної субстанціальної наукової одиниці, що забезпечує пізнання через мислення і називається аналітико-синтетичним методом. Саме тому, наголошуємо, що його дихотомія проявляється в дуалізмі базових категорій інтелектуального пізнання та креативного мислення. Ці категорії формують цілісність та обумовлюють подальшу дисперсію внутрішніх складових зазначеного методу.

Дихотомія — основа бінальної або бінарної парадигми аналітико-синтетичного методу, що розроблена і використана авторами для опису його фундаментальних положень. Дихотомічний принцип бінальності аналітико-синтетичного методу підтверджено діалектикою, симетрологією, синергетикою, емерджентністю, а також іншими науками. Ці науки розглядають питання дихотомічної самоорганізації і взаєморозвитку економіки підприємства як об'єкта, засвідчуючи власні фундаментально формуючі позиції в аналіти-

ко-синтетичному методі. Визнаючи біфуркацію (роздвоєння) як основну можливість співіснування при відмінності результатів у взаємодії антагоністів, синергетика та емерджентність (в синергії від спільної дії — посилення ефекту, в емерджентності від спільної дії — поява новизни), тим самим, обґрунтовують парність як закономірність внутрішньої інтеграції аналітико-синтетичного методу.

Наведені узагальнення демонструють, що в реаліях сьогодення синергетика та емерджентність — одні з найефективніших засобів дослідження складних об'єктних одиниць. Вони забезпечують виважений підхід до аналітико-синтетичного методу, як відкритою нелінійною динамічною системою, що зосереджена на вивченні нестійких процесів, тобто процесів розвитку.

З'ясовано, що синергія та емерджентність внутрішньої інтеграції аналітико-синтетичного методу відображається наступним чином: під час дослідження взаємодії елементних сателітів в ньому (синтезу і аналізу, інтелектуального пізнання та креативного мислення і т.д.) спочатку спостерігається синергічний посилюючий ефект (зростає кількість логічних висновків, обґрунтовуються теорії), а потім при додаванні в цей процес чогось, часто навіть незначного (проведення неймовірного експерименту, висунення парадоксальної гіпотези чи інтуїтивного припущення), відбувається різкий стрибок — емерджентна якісна зміна, що характеризується появою нового достовірного знання.

З цього нами зроблено висновок, що макросистемні зміни аналітико-синтетичного методу є наслідком мікросистемних внутрішньо-сукупних трансформацій її підсистем і елементів, але не простою їх сумою. Ці зміни — результат інтеграції та дихотомії. Синергія та емерджентність в них проявляються, як мінімум, в трьох напрямках нелінійності: 1) різке посилення нелінійної раніше малопомітної властивості; 2) непередбачувана біфуркація якої-небудь підсистеми; 3) рекомбінація зв'язків між елементами.

Проведена компаративістська аналітико-синтетична оцінка синергізму та емерджентності свідчить, що синергетичний ефект в соціально-економічних системах отримується переважно за рахунок внутрішніх факторів, а емерджентний — чинників зовнішнього середовища. При чому, гармонізація їх ендогенної та екзогенної дії в інтеграції та дихотомії — базова системна функція аналітико-синтетичного методу, що, як науковий підхід, перебуває на стадії становлення і потребує розвитку теоретичних засад та методичного інструментарію широкою спільнотою вчених, які поділяють міждисциплінарний світогляд інтелектуального пізнання і креативного мислення, а також приймають валідацію основних його положень.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Узагальнюючи наведений матеріал, слід відмітити, що реалії сьогодення диктують необхідність розробки загальноприйнятної стратегічної концепції різногалузевої інтелектуальної діяльності на спільних науково-обґрунтованих засадах.

Для вирішення цього завдання авторами запропоновано синергічну парадигму аналітико-синтетичного методу, що визначає зміст сучасних точок зору

на інтелектуальне пізнання та креативне мислення, а також обґрунтовує функціональні засади розвитку системи прийняття рішень за її індикаторами.

Цей метод розширюючи можливості відокремлених інструментів аналізу і синтезу в осмисленні чинників здійснення достовірних оцінок формує передумови поліпшення обліково-інформаційного забезпечення управління економікою підприємств.

Література

1. Бардаш С. В. Державний фінансовий аудит: зміст та доцільність впровадження в практику контрольної діяльності / С. В. Бардаш // Науковий вісник ДАСОА. — Вип. № 4. — 2009. — С. 21–26.
2. Бардаш С. В. Сутність, склад і взаємозв'язок наукового та праксеологічного аспектів господарського контролю / Бардаш С. В. // Галицький економічний вісник, № 4 (19). — 2008. — С. 184–194.
3. Інформаційна система управління сільськогосподарським підприємством: аналітичні індикатори формування і результативності / [Камінська Т. Г., Краєвський В. М., Костенко О. М., Охріменко І. В., Савчук В. К.]. — К.: видавництво «Вік принт», 2016. — 270 с.
4. Інформаційно-аналітичний процес: праксеологічний підхід / [Савчук В. К., Костенко О. М., Краєвський В. М.]; за заг. ред. В. К. Савчука. — К.: видавництво «Вік Принт», 2013. — 204 с.
5. Краєвський В. М. Облік аграрного потенціалу національного багатства / Краєвський В. М. — К.: видавництво «Вік Принт», 2015. — 440 с.
6. Краєвський В. М. Облікові системи: еволюція та вектор розвитку / Краєвський В. М. — К.: «Аграр Медіа Груп», 2012. — 192 с.
7. Обліково-аналітичний механізм менеджменту підприємств (теоретико-методологічний аспект) / [Гудзинський О. Д., Кірейцев Г. Г., Пахомова Т. М., Савчук В. К.]; за заг. ред. О. Д. Гудзинського. — К.: ІПК ДСЗУ, 2009. — 226 с.
8. Офіційний сайт Вікіпедії Вільної енциклопедії / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: // <http://uk.wikipedia.org>.
9. Управління ефективністю сільськогосподарського виробництва: інформаційно-аналітичний аспект: монографія / [Савчук В. К., Костенко О. М., Мискін Ю. В., Краєвський В. М.]; за заг. ред. В. К. Савчука. — К.: видавництво «Вік Принт», 2013. — 470 с.

References

1. Bardash s.v. gosudarstvennyj finansovyy audit: sodержanie i celesoobraznost vnedreniya v praktiku kontrolnoj deyatel'nosti / s.v. bardash // vestnik gasua. — vyp. № 4. — 2009. — s. 21–26.
2. Bardash s.v. sushhnost, sostav i vzaimosvyaz nauchnogo i prakseologicheskogo aspektov xozyajstvennogo kontrolya / bardash s.v. // galickij ekonomicheskij vestnik, № 4 (19). — 2008. — s. 184–194.
3. Informacionnaya sistema upravleniya sel'skoxozyajstvennym predpriyat'iem: analiticheskie indikatory formirovaniya i rezul'tativnosti / [kaminskaya t.g., kraevskij v.m., kostenko a.m., oxrimenko i.v., savchuk v.k.]. — m.: izdatel'stvo «vek print», 2016. — 270 s.
4. Informacionno-analiticheskij process: prakseologicheskij podxod / [savchuk v.k., kostenko a.m., kraevskij v.m.]; pod obshh. red.v.k. savchuka. — m.: izdatel'stvo «vek print», 2013. — 204 s.
5. Kraevskij v.m. uchet agrarnogo potentsiala nacionalnogo bogatstva / kraevskij v.m. — m.: izdatel'stvo «vik print», 2015. — 440 s.
6. Kraevskij v.m. uchetye sistemy: evolyuciya i vektor razvitiya / kraevskij v.m. — m.: «agrar media grupp», 2012. — 192 s.
7. Uchetno-analiticheskij mexanizm menedzhmenta predpriyatij (teoretiko-metodologicheskij aspekt) / [gudzinskij a.d., kirejcev g.g., paxomova t.m., savchuk v.k.]; pod obshh. red.a.d. gudzinskogo. — m.: ipk gszu, 2009. — 226 s.
8. Oficialnyj sajт vikipedii svobodnoj enciklopedii / [elektronnyj resurs]. — rezhim dostupa: // <http://uk.wikipedia.org>.
9. Upravlenie effektivnostyu sel'skoxozyajstvennogo proizvodstva: informacionno-analiticheskij aspekt: monografiya / [savchuk v.k., kostenko a.m., miskin yu. v., kraevskij v.m.]; pod obshh. red.v.k. savchuka. — m.: izdatel'stvo «vik print», 2013. — 470 s.

Харинович-Яворська Діана Октавіанівна
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Київський кооперативний інститут бізнесу і права

Харинович-Яворская Диана Октавианивна
кандидат экономических наук,
доцент кафедры учета и налогообложения
Киевский кооперативный институт бизнеса и права

Kharynovych-Yavorska Diana O.
PhD in Economics,
Associate Professor of accounting and taxation department
Kyiv Cooperative Institute of Business and Law

ЗАСТОСУВАННЯ НЕЙРОМЕРЕЖЕВИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

ПРИМЕНЕНИЕ НЕЙРОСЕТЕВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ ТОРГОВЫХ КОМПАНИЙ

APPLICATION OF NEURAL TECHNOLOGY FOR PREDICTION COMPETITIVE STRATEGY OF TRADE ENTERPRISES

Анотація. Стаття присвячена дослідженню специфіки прогнозування конкурентної стратегії торговельних підприємств на основі використання методу нейронних мереж. Висвітлено основні переваги та недоліки використання такої методики. Розглянута методика застосування нейронних мереж для оцінки фінансового стану підприємства. Виконано огляд методик побудови нейронних мереж для рішення різного виду економічних задач та прийняття рішень. Наведено характеристику якості нейронних мереж різних типів, що були побудовані. Розроблено послідовність формування та реалізації конкурентних стратегій, яка дає змогу обрати раціональнішу стратегію на основі комплексного врахування чинників варіативності дій конкурентного позиціонування торговельного підприємства. Наведено аналіз якості моделі багаторівневого перцептрона. Розроблена класифікація нових випадків на основі нейромережевої моделі. Використання даної моделі дозволяє не тільки оцінити фінансовий стан підприємства, але й спрогнозувати його рівень в залежності від значень фінансових та нефінансових показників.

Основними перевагами запропонованої послідовності є чітко виражена багатоваріантність дій з формування стратегії; наявність прямих і зворотних зв'язків між етапами процесу, що включає не тільки стратегічний, а й аналітичний (інформаційне забезпечення), тактичний (реалізація стратегії), результативний (коригування стратегії) блоки, які забезпечують якість взаємодії процесів формування стратегії та її реалізації.

Для розв'язання завдань аналітичного забезпечення прогнозування конкурентної стратегії торговельних підприємств у короткостроковій перспективі обґрунтовано необхідність використання методу нейронних мереж, який є складовою системи методів оцінювання та прогнозування діяльності торговельних підприємств. Запропоновано формувати довгострокову конкурентну стратегію торговельного підприємства з урахуванням його вартості, яка визначається за допомогою моделі ланцюга цінностей на основі збалансованої системи показників. Це дозволяє забезпечувати збільшення доходу від продажів товарів завдяки покращенню сервісу, прогнозуванню попиту, дотриманню договірної дисципліни, удосконаленню логістики, а також підвищенню соціальної відповідальності бізнесу, урахуванню сучасних викликів охорони навколишнього середовища та запровадження екологічної економіки підприємства і соціальної відповідальності бізнесу.

Ключові слова: нейронна мережа, торговельне підприємство, прогнозування, фінансові та нефінансові показники, економічні процеси.

Аннотация. Стаття посвящена дослідженню специфіки прогнозування конкурентної стратегії торгових підприємств на основі використання методу нейронних мереж. Освітлено основні переваги та недоліки використання такої методики. Розглянуто методику застосування нейронних мереж для оцінки фінансового стану підприємства. Виконано огляд методик побудови нейронних мереж для рішення різноманітних економічних завдань та прийняття рішень. Приведено характеристику якості нейронних мереж різних типів, які були побудовані. Розроблено послідовність формування та реалізації конкурентних стратегій, яка дозволяє вибрати раціональну стратегію на основі комплексного урахування факторів варіативності дій конкурентного позиціонування підприємства. Приведено аналіз якості моделі багатоуровневого перцептрона. Розроблено класифікацію нових випадків на основі нейросетової моделі. Використання даної моделі дозволяє не тільки оцінити фінансовий стан підприємства, але й спрогнозувати його рівень залежно від значень фінансових та нефінансових показників.

Основними перевагами запропонованої послідовності чітко виражена багатовариантність дій для формування стратегії; наявність прямих та зворотних зв'язків між етапами процесу, включаючого не тільки стратегічний, але й аналітичний (інформаційне забезпечення), тактичний (реалізація стратегії), результативний (коректування стратегії) блоки, які забезпечують якість взаємодії процесів формування стратегії та її реалізації.

Для рішення завдань аналітичного забезпечення прогнозування конкурентної стратегії торгових підприємств в краткосрочній перспективі обґрунтована необхідність використання методу нейронних мереж, який є складовою частиною системи методів оцінки та прогнозування діяльності торгових підприємств. Пропонується формувати довгострокову конкурентну стратегію торговельного підприємства з урахуванням його вартості, яка визначається за допомогою моделі ланки цінностей на основі збалансованої системи показників. Це дозволяє забезпечувати збільшення доходу від продажів товарів завдяки покращенню сервісу, прогнозуванню попиту, дотриманню договірної дисципліни, вдосконаленню логістики, а також підвищенню соціальної відповідальності бізнесу, урахуванню сучасних викликів охорони навколишнього середовища та впровадженню екологічної економіки підприємства та соціальної відповідальності бізнесу.

Ключевые слова: нейронная сеть, торговое предприятие, прогнозирование, финансовые и нефинансовые показатели, экономические процессы.

Summary. The article is related to studying specifics of forecasting competitive strategy of business enterprises, based on neural network method. The article lays out main advantages and disadvantages of this method. Methodology of utilizing neural networks to evaluate an enterprise financial status is also addressed. Furthermore, the article reviews methods of neural network construction in order to solve various types of economic problems and assist in decision-making. It provides characteristics of quality of various types of neural networks that have been constructed. The article also develops sequence of generation and implementation of competitive strategies, which allows to choose a more rational strategy based on complex accounting for factors of variability of actions aimed at competitive positioning of a business enterprise. Model of multilevel perceptron quality analysis is also provided. The article develops classification of new cases based on neural network model. Use of this model allows to not only evaluate the financial status of an enterprise, but to prognosticate its level depending on financial and non-financial markers as well.

Main advantages of the proposed sequence are clearly visible multivariation of strategy development; existence of direct and reverse connection between stages of the process, which includes not only strategic block, but also analytical (information support), tactical (strategy implementation) and effective (strategy adjustment) blocks, which ensure the quality of coordination between strategy development and its implementation processes.

In order to solve the problem of analytical support of business enterprise competitive strategy forecasting in short-term outlook, the article substantiates the necessity of neural network method utilization, which is a component of business enterprise activities system of methods of evaluation and forecast. Furthermore, it is proposed to develop a long-term competitive strategy of an enterprise, with its value taken into account, which is defined by a model of a sequence of values based on the balanced scoring system. This allows increasing the revenue owing to customer service improvement, demand forecast, observation of contractual discipline, logistics improvement, as well as increasing social responsibility of business, accounting for modern challenges in natural environment protection and establishing eco-friendly business activities and social responsibility of a business.

Key words: neural network, trading company, prognostication, financial and non-financial indicators, economic processes.

Постановка проблеми. Розробка перспективних напрямів діяльності підприємства на основі математичного моделювання прогнозного розміру прибутків торговельного підприємства за умови оцінки впливу внутрішніх факторів та екзогенних ризиків можлива на основі нейромережових систем, які належать до суб'єктивних (експертних) моделей оцінки та прогнозування. Сьогодні штучні нейронні мережі набули поширення для розв'язання великого класу задач — обробки інформації — насамперед для ідентифікації, емуляції, інтелектуального керування, прогнозування часових рядів довільної природи за умов структурної та параметричної невизначеності. Нейронні мережі являють собою перспективні обчислювальні технології, які передбачають нові постулати до дослідження контрольно-аналітичних завдань у діяльності торговельних підприємств. При комплексному економічному аналізі за методикою застосування нейронних мереж оцінюється поточний стан торговельного підприємства, а також паралельно проводиться причинно-наслідковий аналіз зміни основних показників під дією чинників впливу. Водночас у процесі аналізу фінансово-економічного стану торговельного підприємства з урахуванням прогнозу на коротко- та довгострокові періоди обґрунтовуються ключові показники, значення яких може призвести до зміни позиції торговельного підприємства у конкурентному середовищі. За рахунок цього необхідна побудова динамічного управлінського інструменту — штучних нейронних мереж, за допомогою чого можна врахувати вплив управлінських рішень на рентабельність та вартість торговельного підприємства. За необхідності обсяг вхідних даних показників можна збільшити, що розширить і дозволить уточнити інформаційне забезпечення контрольно-аналітичного процесу управління діяльністю торговельних підприємств не тільки для оцінки поточного стану, а й для вибору конкурентної стратегії.

Кількісна та якісна параметризація на доказовій аналітичній базі вибору стратегії, розробка індикативних планів і бізнес-планування, формування довгострокової стратегії ділового партнерства, оцінка виконання стратегії відбувається у межах двох процесів. Першим є процес формулювання — це пізнавальний і вирішальний процес, спрямований на визначення головних стратегічних цілей підприємства та виявлення основних перешкод у їх досягненні. Другим є процес імплементації — це розробка заходів, застосування яких приведе до досягнення запланованих стратегічних цілей:

- економічних (високий рівень доходності та прибутковості, економічного потенціалу та ефективних джерел фінансування, наявність платоспроможності);
- техніко-технологічних (наявність прогресивного програмного забезпечення системи управління,

низький рівень зношування основних фондів та нематеріальних активів, високий рівень інформаційного забезпечення за рахунок використання інформаційних технологій);

- організаційно-управлінських (високий рівень корпоративної культури, ефективна організаційна структура, ступінь мотивації персоналу, фахова компетентність менеджменту);
- маркетингових (наявність ефективної стратегії просування товарів на ринок, оптимальна цінова політика, розвинена торгово-представницька мережа, впізнаваний бренд, позитивний діловий імідж);
- соціально-психологічних (психологічний настрій споживачів товарів, довіра з боку населення тощо);
- географічних (географічна присутність торговельного підприємства в регіонах із розвинутою ринковою інфраструктурою та платоспроможним попитом споживачів).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання аналітичного обґрунтування конкурентної стратегії знайшли відображення у багатьох наукових розробках таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як: П.Л. Гордієнко, І. Ансофф, Г.Л. Кармін, Н.І. Костіна, Л.А. Костирко, Н.В. Куденко, К.І. Редченко, В.Д. Немцов, Є.М. Сич, С.І. Шкарабан та інші.

Проте у названих роботах розмежовується аналітичне забезпечення тільки або в площині вибору й обґрунтування стратегії діяльності, або щодо оперативного аналізу планово регламентованої діяльності. Поза увагою залишається діагностика можливого маневрування у досягненні стратегічних цілей, оцінки інтегрованості стратегії і тактики підприємництва, аналіз ризику тактичних рішень за критеріями досягнення стратегічної мети тощо. Вирішення названих проблем надасть можливість досягти прозорості, переконливості стратегічного і тактичного менеджменту і мінімізувати ризик досягнення мети діяльності. Тому пропонується використання математичного апарату — теорії нечітких множин, що використовують у свої дослідженнях такі дослідники, як Круглов В.В., Матвійчук А.В., Божич В.И., Лебедев О.Б., Шницер Ю.Л., Зоріна О.А. [1–9] та ін.

Тому **метою статті** є дослідження специфіки формування конкурентної стратегії на основі використання нейромережових технологій для забезпечення конкурентоспроможності торговельних підприємств та підвищення прибутковості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Застосування методики прогнозування діяльності підприємств на основі використання нейронної мережі характеризується низкою переваг і недоліків. Перевагами є те, що застосування нейронних мереж дозволяє досліджувати залежність прогнозованої величини від незалежних змінних на основі числових та текстових

даних за умови невідомих закономірностей; для аналізу не потрібно вирішувати проблему взаємозалежності між вхідними показниками; визначається стійкість до шумів у вхідних даних; аналітику не обов'язково володіти знанням про високі технологічні можливості нейронних мереж. Це дозволяє робити припущення, що продажі у майбутньому періоді будуть залежати від таких параметрів: продажі в останній період; продажі у передостанній період; кількість робочих днів тощо. Проте варто враховувати і неконтрольовані чинники зовнішнього середовища, зокрема: сезонний характер, активність конкурентів у районі розміщення підприємства, кількість покупців, період поставки товару.

Використання нейронної мережі дозволяє врахувати чинники, на основі яких можна побудувати короткострокові прогнози. Застосовуючи нейромережеву архітектуру (перцептрон із одним схованим шаром) і базу даних (роздрібний товарооборот та інші дані із зовнішнього та внутрішнього середовища), можна одержати ефективну систему прогнозування. Враховувати зовнішні параметри необхідно з включенням відповідного входу в нейронну мережу. При цьому використовується алгоритм визначення важливості й значимості вхідних змінних, із виключенням параметрів, що мають невеликий вплив.

Перевага нейронних мереж полягає в тому, що експерт не здійснює вибір математичної моделі поведінки часового ряду. Побудова нейромережевої моделі проводиться адаптивно без участі експерта у процесі навчання.

Недоліком цієї методики можна вважати необхідність спеціалізованого програмного інструментарію; складність змістовної інтерпретації нейронних мереж та недетермінованість. Мається на увазі так звана «чорна скринька», в якій логіка прийняття рішень нейромережею схована від експерта. Тим самим модель не дозволяє однозначно та прозоро визначити внесок кожного показника у покращення або погіршення фінансового стану торговельного підприємства. Для цього існують алгоритми «витягу знань із нейронної мережі», які формалізують список логічних правил, створюючи на основі мережі експертну систему. Проте ці алгоритми не вбудовуються в нейромережеві пакети, а набори правил, які генеруються такими алгоритмами, досить об'ємні.

Отже, для вирішення завдань аналітичного забезпечення прогнозування конкурентної стратегії торговельних підприємств нами пропонується використовувати метод нейронних мереж, яка є складовою запропонованої нами системи методів оцінки та прогнозування діяльності торговельних підприємств.

Нейрони, об'єднані у систему певної архітектури, називають нейронною мережею, тип якої визначається завданням, що ставиться перед підприємством.

Важливим параметром для побудови нейронної мережі є алгоритм оптимізації та здатність до навчання. Алгоритм оптимізації є вкрай важливим для побудови нейромережі, адже він може згладити помилки у процесі формування навчальної множини та пришвидшити навчання, тому обрано алгоритм ліквідації вхідних компонентів (видаляються ті дані, які погіршують загальний результат).

Роботу нейронної мережі оцінюють на основі реакції відносно простих однотипних елементів, де кожний із нейронів містить синапси (однонаправлені вхідні сигнали x_1, \dots, x_n , зв'язані з іншими прихованими нейронами) та аксон (вихідні значення y_1, \dots, y_m , зв'язані як з прихованими, так і з вхідними нейронами).

У процесі підготовки до прогнозування уся сукупність даних поділяють на три підвибірки. Перша — це навчання, під час якого для ефективного функціонування мереж відбирають сукупність прикладів, кожен із яких містить пару даних: вхід x_i та вихід y_j . Для навчання перцептрона використовують дані множини спостережень x_i . При цьому кожен нейрон прихованого прошарку отримує сигнали від нейронів вхідного прошарку. Після виконання операцій над сигналами змінюються ваги нейрона, який передає свій вихід до всіх нейронів наступних прошарків, забезпечуючи передачу по одному вперед (feedforward) на вихід y_j , тим самим забезпечуючи еферентні зв'язки.

Другу підвибірку розглядають як валідаційну, адже вона призначена для забезпечення можливості оцінювання прогнозу та визначення оптимальної складності моделі. Остання підвибірка використовується для оцінювання ефективності та реалістичності запропонованої моделі. Вона здійснює тестування мережі вже після навчання.

На рисунку 1.1 зображена чотиришарова мережа, перший шар якої містить чотири нейрони, другий — три, третій — два і четвертий — три нейрони.

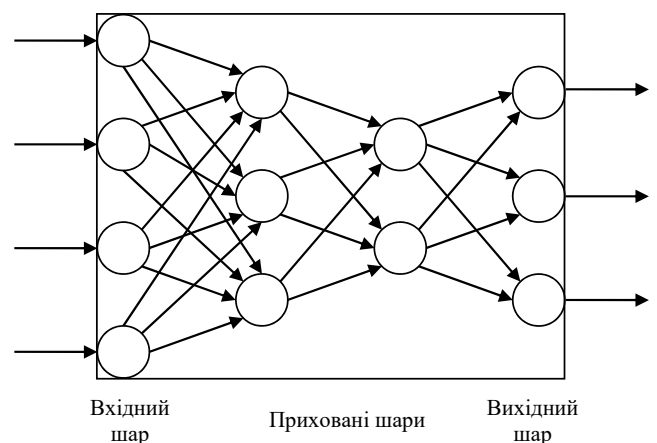


Рис. 1.1. Структура чотиришарової нейронної мережі

Розробка і використання нейронних мереж із використанням NeuralTools включає чотири етапи.

Етап 1. Дані, які використовуються в NeuralTools, визначаються в множинах даних для підготовки. Data Set Manager дозволяє встановлювати набори даних так, щоб вони могли бути неодноразово застосовані при проектуванні мереж. Перед моделюванням нейронних мереж було здійснено введення вхідних даних. Такий крок дозволив позбутися значного розмаху даних і отримати вирівняні діапазони змінних. Було обрано варіант, коли стандартизація показників здійснюється на основі варіаційного розмаху.

Етап 2. Під час навчання нейронна мережа створюється на основі множини даних. Адже при прогнозуванні конфігурація нейромережі завантажується з бази даних. Результати прогнозу представляються користувачеві у вигляді HTML-звіту. Після завершення навчання конфігурація мережі зберігається в базу даних. При роботі додатка для зберігання інформації використовується база даних.

Як зазначає О. А. Зоріна, «найважливіше рішення, яке повинен прийняти аналітик при роботі з нейронними мережами, — це вибір сукупності змінних для опису модельованого процесу аналізу фінансово-господарської діяльності компанії» [1]. Відповідно, дані складаються на основі спостережень, для яких відомі значення як залежних, так і незалежних змінних.

Відповідно до дослідження чинниками першого рівня зв'язку виступають чистий дохід, собівартість реалізованих товарів, витрати обігу; похідного рівня — торговельна націнка, швидкість обслуговування клієнтів; у свою чергу, чинниками другого рівня є ціни реалізації, асортимент товарів, організація продажів, окремо ритмічність, ресурси та їх використання.

Етап 3. Під час тестування нейронної мережі нами проведено перевірку її можливості прогнозування вихідних значень. Даними, які використовувалися для тестування, були певні набори ретроспективних даних.

Основний стратегічний показник, який розраховується при прогнозуванні, повинен являти собою основу стратегії. Тому нами запропоновано співвідношення ринкової вартості підприємства до вартості його активів як основного стратегічного параметра. Показник вартості підприємства в абсолютному вираженні може бути використаний з метою характеристики підприємства за критерієм його фінансової стабільності. Серед інших стратегічних показників нами виділено прибутковість, суму валового прибутку, суму оборотних активів та запасів.

Етап 4. Розроблена нейронна мережа використовується для прогнозування невідомих вихідних значень. Інструмент NeuralTools дозволяє задавати параметр автоматичного пошуку найкращої мережі з відповідними стратегічними показниками.

Згідно з даними дослідження сума чистого прибутку характеризується тенденцією до зростання щорічно приблизно на 20% та є результатом ефективного управління торговельним підприємством за умови утримання конкурентних переваг та утримання позицій на ринку. Оцінка суми оборотних активів та запасів засвідчує зростання суми дебіторської заборгованості та грошових коштів, що є свідченням балансування підприємства на рівні стратегії зростання. Питання щодо правильного та чіткого вибору стратегії є досить важливим, адже обрання стратегії у короткостроковому періоді та її дотримання у довгостроковому залежить від економічного та політичного середовища, а також законодавчого забезпечення діяльності підприємств різних форм організації.

Тому на основі даних нами запропоновано підприємству використовувати корпоративну стратегію стійкого збалансованого зростання на основі «ключових факторів успіху», яка передбачає захист частки ринку на основі оптимізації структури капіталу; проведення політики управління грошовими потоками та управлінням фінансовими ризиками, політику вдосконалення організаційної структури, модифікацію товару (privat label); підтримання балансу між якістю послуг та якістю комунікацій; здійснення цінового лідерства (лідерство за витратами), оптимізацію грошових потоків, оцінювання та передачу окремих бізнес-процесів на аутсорсинг.

Основними перевагами такого методу є збільшення доходу від продажів товарів за рахунок підвищення рівня сервісу, точності поставок та прогнозування попиту; дотримання договірної дисципліни; скорочення витрат за рахунок зниження рівня запасів, мінімізація накладних і трансакційних витрат у закупівлях, складуванні й збуті, а також поліпшення використання логістичних потужностей; досягнення клієнтоорієнтованості бізнес-процесів, їх відкритість до обміну знаннями між бізнес-партнерами; підвищення соціальної відповідальності бізнесу, врахування сучасних викликів охорони навколишнього середовища.

Висновки та пропозиції. Для усунення виявлених недоліків у моделях формування та реалізації конкурентних стратегій торговельних підприємств нами розроблено послідовність формування та реалізації конкурентних стратегій, яка дозволяє обрати раціональнішу із них на основі чітко вираженої багатоваріантності дій; наявності прямих і зворотних зв'язків між етапами процесу, що включають не тільки стратегічний, а й аналітичний (інформаційне забезпечення), тактичний (реалізація стратегії), результативний (коригування стратегії) блоки. А для вирішення завдань аналітичного забезпечення прогнозування конкурентної стратегії торговельних підприємств у короткостроковій перспективі обґрунтовано необхідність

використання методу нейронних мереж, який є складовою системи методів оцінювання та прогнозування діяльності торговельних підприємств.

Для формування довгострокової конкурентної стратегії торговельного підприємства пропонуємо використати модель ланцюга цінностей створення вартості підприємства, яка повинна враховувати збільшення доходу від продажів товарів за рахунок підвищення

рівня сервісу, рівномірності закупівель товарів та прогнозування попиту; дотримання договірної дисципліни; зниження витрат за рахунок зниження рівня запасів, а також накладних і транзакційних витрат у закупівлях, складуванні й збуті та поліпшення використання логістичних потужностей; досягнення клієнтоорієнтованості бізнес-процесів, їх відкритість до обміну знаннями між бізнес-партнерами.

Література

1. Зоріна О. А. Використання нейронних мереж в аналізі фінансового стану корпорацій / О. А. Зоріна // Університетські наукові записки: Наук. часопис Хмельницького ун-ту управління та права. — Хмельницький: ХУУП, 2010. — № 4 (36). — С. 323–330.
2. Хариневич-Яворська Д. О. Роль нейромережових систем у формуванні конкурентної стратегії торговельного підприємства / Д. О. Хариневич-Яворська // Наука й економіка: наук.-теор. жур. Хмельницьк. екон. ун-т. — Хмельницький, 2014. — № 1 (33). — С. 165–169.
3. Новоселецький О. М. Моделювання кредитоспроможності юридичних осіб на основі дискримінантного аналізу та нейронних мереж / О. М. Новоселецький, О. В. Якубець. // Нейро-нечіткі технології моделювання в економіці. — 2014. — № 3. — С. 120–150.
4. Методы и модели анализа данных: OLAP и Data Mining / Барсегян А. А., Куприянов М. С., Степаненко В. В., Холлод И. И. — СПб.: БХВ-Петербург, 2004. — 336 с.
5. Круглов В. В. Искусственные нейронные сети. Теория и практика / В. В. Круглов, В. В. Борисов. — М.: Горячая линия. — Телеком, 2002. — 382 с.
6. Матвійчук А. В. Моделювання фінансової стійкості підприємств із застосуванням теорій нечіткої логіки, нейронних мереж і дискримінантного аналізу / А. В. Матвійчук // К.: Вісн. НАН України. — 2010. — № 9. — С. 24–46.
7. Матвійчук А. В. Штучний інтелект в економіці: нейронні мережі, нечітка логіка: Монографія / А. В. Матвійчук — К.: КНЕУ, 2011. — 439 с.
8. Божич В. И. Разработка генетического алгоритма обучения нейронных сетей / В. И. Божич О. Б., Лебедев Ю. Л. Шницер // Перспективные информационные технологии и интеллектуальные системы. — 2011. — № 1. — С. 21–24.
9. Осовский С. Нейронные сети для обработки информации / С. Осовский // Пер. с польского И. Д. Рудинского. — М.: Финансы и статистика, 2010. — 344 с.

References

1. Zorina O. A. (2010) Vykorystannja nejronnykh merezh v analizi finansovogho stanu korporacij [The use of neural networks in the analysis of the financial condition of corporations]. *Universytetski naukovy zapysky: Nauk. chasopys Khmeljnyckogho un-tu upravlinnja ta prava.* — Khmeljnyckyj: KhUUP, vol. 4, no. 36, pp. 323–330.
2. Kharynovych-Javorsjka D. O. (2014) Rolj nejromerezhovykh system u formuvanni konkurentnoji strateghiji torghovelnogho pidpryjemstva [The role of neural systems in the formation of competitive strategy of trade enterprises]. *Nauka j ekonomika: nauk.-teor. zhur. Khmeljnyck. ekon. un-t.* — Khmeljnyckyj, vol. 1, no 33, pp. 165–169.
3. Novoselecjkyj O. M. (2014) Modeljuvannja kredytopromozhnosti jurydychnykh osib na osnovi dyskryminantnogho analizu ta nejronnykh merezh [Modeling creditworthiness of entities based on discriminant analysis and neural networks]. *Nejro-nechitki tekhnologhiji modeljuvannja v ekonomici*, vol. 3, pp. 120–150.
4. Barshegyan A. A., Kupriyanov M. S., Stepanenko V. V., Kholod I. I. (2004) *Metody i modeli analiza dannykh: OLAP i Data Mining.* [Methods and data analysis model: OLAP i Data Mining]. SPb.: BKhV-Peterburg. (in Russian), 336 pp.
5. Kruglov V. V., Borisov V. V. (2002) *Iskusstvennye neyronnye seti. Teoriya i praktika* [Artificial neural networks. Theory and practice] Moscow: Goryachaya liniya. — Telekom. (in Russian), 382 pp.
6. Matvijchuk A. V. (2010) Modeljuvannja finansovoji stijkosti pidpryjemstv iz zastosuvannjam teorij nechitkoji loghiky, nejronnykh merezh i dyskryminantnogho analizu [Modeling financial stability of enterprises using the theory of fuzzy logic, neural networks and discriminant analysis]. *K.: Visn. NAN Ukrainy*, vol. 9, pp. 24–46.
7. Matvijchuk A. V. (2011) *Shtuchnyj intelekt v ekonomici: nejronni merezhi, nechitka loghika* [Artificial intelligence in the economy: neural networks, fuzzy logic] Kyiv: KNEU. (in Ukrainian), pp.439.
8. Bozhich V. I. (2011) *Razrabotka geneticheskogo algoritma obucheniya neyronnykh setey* [The development of genetic algorithm neural network training]. *Perspektivnye informatsionnye tekhnologii i intellektualnye sistemy*, vol. 1, pp. 21–24.
9. Osovskiy S. (2010) *Neyronnye seti dlya obrabotki informatsii* [Neural networks for information processing]. *Per. s polskogo I. D. Rudinskogo.* Moscow: Finansy i statistika. (in Russian), 344 pp.

Коваленко Ольга Василівна
кандидат економічних наук
доцент кафедри маркетингу
Національний авіаційний університет

Коваленко Ольга Васильевна
кандидат экономических наук
доцент кафедры маркетинга
Национальный авиационный университет

Kovalenko Olga
PhD in Economics
Associate Professor Department of Marketing
Natsional'nyu aviatsionnyu universitet

ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ФОРМИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ FORMATION OF MARKETING DEVELOPMENT STRATEGY

Анотація. У статті розкрито сутність формування маркетингової стратегії розвитку галузі. Розкрито суть формування конкурентоспроможного національного сектору досліджень і розробок, що забезпечує модель маркетинго-інноваційного типу соціально-економічного розвитку, тобто формування в населення й суб'єктів маркетинго-інноваційної моделі маркетинго-інноваційної поведінки, підтримки процесів створення й поширення інновацій у всіх галузях економіки й сфер життєдіяльності.

Ключові слова: маркетингова стратегія, авіаційні інновації, авіаційна галузь України.

Аннотация. В статье раскрыта сущность формирования маркетинговой стратегии развития отрасли. Раскрыта суть формирования конкурентоспособного национального сектора исследований и разработок, обеспечивает модель маркетинго-инновационного типа социально-экономического развития, то есть формирование у населения и субъектов маркетинго-инновационной модели маркетинго-инновационного поведения, поддержки процессов создания и распространения инноваций во всех отраслях экономики и сфер жизнедеятельности

Ключевые слова: маркетинговая стратегия, авиационные инновации, авиационная отрасль Украины.

Abstract. The essence of article marketing strategy formation of the industry. The essence of the formation of a competitive national sector of research and development, providing a model of marketing innovation type of socio-economic development, ie the formation of the population and marketing of innovative model of marketing innovation behavior support processes of creation and diffusion of innovation throughout the economy and areas of life.

Keywords: marketing strategy, innovation aviation, aviation industry of Ukraine.

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність і національна безпека держави визначається ефективністю функціонування національної системи підтримки інновацій і технологічного розвитку, метою якої є масштабне технологічне відновлення виробництва на основі передових науково-технічних розробок, формування конкурентоспроможного національного сектору досліджень і розробок, що забезпечує модель маркетинго-інноваційного типу соціально-економічного розвитку, тобто формуван-

ня в населення й суб'єктів маркетинго-інноваційної моделі маркетинго-інноваційної поведінки, підтримки процесів створення й поширення інновацій у всіх галузях економіки й сфер життєдіяльності.

Аналіз публікацій. При вивченні досвіду результатів маркетинго-інноваційної діяльності і формуванні моделей і стратегій її розвитку ґрунтується на виводах, зроблених в роботах ряду дослідників в області маркетингу, таких, як Аакер Д., Брокхофф До., Вонг В., Чан Ким В., Дихтль Е., Котлер Ф., Маллінз Дж., Мор Р.,

Мур Дж., Пферч В., Райс Е., Ромат Е. В., Саттон Д., Смит П., Сондерс Дж., Траут Дж., Тріас де Без Ф., Тюфтин Е., Уебстер Ф.

Ціллю статті є формування маркетингової стратегії розвитку галузі комплексної маркетинг для пропозиції інноваційної цінності авіаринку.

Виклад основного матеріалу. В основі концепції НМІС (Національна маркетинго-інноваційна система) лежать теоретичні положення, де рушійною силою економічного розвитку, є «творче руйнування», як результат технологічних проривів, довгих хвиль економічної активності й еволюційної теорії. Особливість концепції НМІС, полягає в системному аналізі закономірностей розвитку не тільки науки й технології, але також інституціональної системи й інфраструктури країни. Надалі концепція НМІС трансформувалася з теоретичної моделі в інструмент практичних досліджень: ОЕСР і інші міжнародні організації використовують її для аналізу маркетинго-інноваційної активності країн. У документах ОЕСР наведено кілька визначень, в узагальненому виді НМІС являє собою «сукупність інститутів, що ставляться до частки й державному сектору, які індивідуально й у взаємодії один з одним визначають розвиток і поширення нових технологій у рамках певного держави».

Концепція НМІС реалізується на наступних принципах:

- головними факторами економічної динаміки є різного виду інновації [2, 220];
- знання відіграють особливу роль в економічному розвитку, а феномен знання обумовлює появу таких особливостей, як невизначеність, обмеженість інформації, недосконалість знання, що актуалізує створення «організації, що навчається» [1, 210];
- зміст і структуру маркетингової інноваційної діяльності визначає взаємодія інституціональних структур і технологій, їх спільна роль в економічному й соціальному розвитку.

На думку автора, вивчення маркетингової інноваційної політики з позицій НМІС дозволяє стверджувати, що рівень розвитку технологій і інновацій визначається національними особливостями історичного розвитку, які важливо враховувати при розробці маркетинго-інноваційної політики на макрорівні.

Інтеграція в маркетингу розвитку та реалізації ринкових інновацій якостей маркетингу авіатоварів і маркетингу авіапослуг, що забезпечується концепцією повноцінного позиціонування та обумовлює формування в результаті розвитку та реалізації інновацій комплексної маркетингової пропозиції інноваційної цінності авіаринку, означає і необхідність формування при розробці і реалізації маркетингової стратегії комплексних інновацій ряду спеціальних стратегій.

В першу чергу це – сервіс, питання про яке відноситься до області узгоджень між кожним зі стратегічних елементів маркетингової стратегії комплексних інновацій і пов'язаний з вибором стратегії сервісу, а саме, з розробкою інновацій в організації конкретної сервісної стратегії позиціонування інновації по сервісу і управлінню життєвим циклом інновації шляхом розвитку їх сервісного супроводу.

Таким чином, основною вимогою маркетингу розвитку та реалізації ринкових інновацій до формування авіатоварної політики при реалізації стратегії позиціонування інновацій в маркетинговій стратегії комплексних інновацій являється повноцінність їх позиціонування, яка не може бути досягнута однією тільки авіатоварною політикою і вимагає їх узгодження з іншими елементами комплексу маркетингу.

Концепція повноцінного позиціонування дозволяє авіаційній галузі України досягати запланованих результатів з більшою ефективністю, що обумовлено доповненням уявлень про принципи формування товарного портфеля. Частина з цих «доповнень» утворюється за рахунок «опцій авіабренду», а інша, що виходить саме з концепції повноцінного позиціонування, зобов'язує авіаційну галузь України, здійснюючу маркетинг розвитку та реалізації ринкових інновацій спиратися при побудові товарної політики на «піраміду авіабрендингу». Суть «піраміди» полягає в тому, що в ході комплексної маркетингової стратегії інноваційного розвитку авіаційної галузі України розвитку та реалізації інновацій, авіаринкова інновація повинна поетапно наповнюватися ринковим сенсом і ціннісним змістом. «Вінцем» маркетингової стратегії комплексних інновацій, у такому разі стане повноцінна (і цілісна) пропозиція цінності авіаринку – утворення авіабренду, як угоди про цю цінність між авіаційною галуззю України і авіаринком (і зовнішнім середовищем).

Відмінності між існуючими підходами до НМІС обумовлені, на думку автора, різними трактуваннями ключових факторів успіху інновацій:

Динамічне середовище вимагає, щоб, структурні зв'язки між-елементами й підсистемами швидко змінювалися й доповнювалися, новими. Завдання забезпечення високої якості авіапродуктів і зниження витрат вимагає, на думку автора, максимального використання ефектів масштабу й широти сфер застосування. Остання реалізується за допомогою застосування певної технології до різних авіапродуктів, продажів того самого авіапродукту на різних авіаринках (сегментах авіаринку). Зазначені ефекти проявляються не тільки у авіавиробництві, але й у сфері НДДКР, маркетингу і т.д. Включення стимулюючих технологій в ІТ і комунікаційні технології значно впливає на ефект масштабу й широту сфери застосування нових знань.

У структурі НМІС автором виділяються дві підсистеми:

1) науково-виробниче середовище, тобто сукупність часток і публічних організацій, що здійснюють виробництво й реалізацію інновацій (великий, середній і малий бізнес, організації маркетинго-інноваційної інфраструктури, фінансові структури, консалтингові організації й ін.);

2) інституціональне середовище, тобто сукупність інститутів (правові норми традиції, політичні й культурні особливості), що забезпечують взаємодію суб'єктів маркетинго-інноваційної діяльності між собою й іншими суб'єктами національної економіки.

У рамках національної інноваційної системи автором виділені такі ключові елементи, як:

- організації (мікрорівень), які безпосередньо матеріалізують і комерціалізують технологічні інновації, здійснюючи просування нових продуктів до споживачів і формування зворотних зв'язків;
- мережа учасників НМІС, що забезпечують виробництво, передачу й використання знань (мережі, утворені для здійснення бізнес-процесів; організації науки й наукового обслуговування; органи влади й елементи економічної інфраструктури);
- інноваційне середовище (макро- і мезоекономічна політика, державне й регіональне регулювання, система утвору й професійної підготовки, стан і розмір ринків (товарних ринків, ринків факторів виробництва й ринку праці), система фінансування інновацій, комунікації);
- інфраструктура маркетинго-інноваційної діяльності – сукупність юридичних осіб, ресурсів і засобів, що забезпечують матеріально-технічне, фінансове, організаційно-методичне, інформаційне, консультативне й інше обслуговування інноваційного процесу. Організації інноваційної інфраструктури покликані надавати допомогу суб'єктам інноваційної діяльності в просуванні їх нововведень на різних етапах інноваційного циклу;
- напрямку, схеми й форми потоків інформації й технологій (трансферт технологій) між різними суб'єктами, форми взаємодії між ключовими учасниками інноваційних процесів.

Взаємодія суб'єктів НМІС із суспільними інститутами створюють умови ефективного економічного розвитку, росту конкурентоспроможності економіки й інноваційної політики на макрорівні. При цьому автором у якості пріоритетних виділено чотири типи взаємодії:

1) мережна організація бізнес-процесів, включаючи спільну дослідницьку діяльність і технічне співробітництво бізнес-структур;

2) взаємодія між бізнес-структурами й суб'єктами науково-освітньої сфери. НДДКР – фінансовані дер-

жавою і взаємодія наукових установ з бізнес-структурами, як показує досвід розвинених країн, є ефективним інструментом активізації інновацій, виступаючи джерелом фундаментальних знань, нових методів, інструментів і компетенцій. Перспективна реалізація різних проектів у формі державно-приватного партнерства (ДПП), у рамках якого держава й бізнес виступають у якості партнерів і на паритетних засадах не тільки фінансують, але використовують результати наукових досліджень;

3) дифузія й трансферт технологій. Темпи впровадження й дифузії технологій різняться по країнах, регіонах і секторам економіки. При цьому інноваційна активність бізнес-структур усе більше залежить від використання технологій, створених поза цими організаціями. Знання про технології можуть бути отримані від споживачів і постачальників, а також від конкурентів і державних установ. Дифузія технологій особливо важлива для традиційних виробничих галузей, малого й середнього бізнесу, сфери послуг. В силу своїх особливостей ці суб'єкти не здійснюють НДДКР і не створюють технологічні інновації. Із цієї причини важливим елементом розвитку НМІС у США й країнах ОЕСР є різні державні програми, спрямовані на трансферт технологій;

4) нормативно-правове регулювання, що визначає швидкість і напрямок розвиток НІС.

Дане дослідження базується на тому положенні, що, незважаючи на наявність схожих елементів, у кожній країні формується унікальна НМІС, особливості якої обумовлені фактором часу, економічними й історичними умовами її формування і т.д. Більше того, на думку автора, необхідно враховувати регіональний аспект, який для багатьох країн є актуальним через специфіку національної політики, цілей розвитку територій, стратегій розвитку бізнес-структур і їх елементів.

У цілому, як показав аналіз, більшість підходів до формування НМІС характеризуються наступними рисами:

1) відбувається відмова від традиційної лінійної моделі, орієнтованої на пропозицію в системі «дослідження – трансферт технологій – використання» і перехід до нелінійної моделі маркетингова інноваційна політика, яка передбачає тісну взаємозалежність усіх елементів, дифузію й конвергенцію технологій, орієнтацію інновацій на попит;

2) беруться до уваги еволюційні фактори. Інноваційні процеси й системи носять специфічний характер і розбудовуються під впливом національних особливостей економічного й соціально-політичного історичного розвитку країни. Саме тому не існує унікальної, оптимальної моделі НМІС, навпаки, має

місце безліч моделей НМІС зі своїми перевагами й слабкими сторонами. НМІС динамічно розбудовуються, постійно адаптуються й трансформуються у зв'язку з появою нових можливостей і виникненням нових проблем (економічних, політичних, екологічних, соціальних і ін.);

3) зростає роль інститутів — як в, відношенні встановлення норм, правил і законів, так і відносно суб'єктів НМІС;

4) підвищується інтенсивність взаємодії основних елементів НМІС, виникають нові форми й моделі їх взаємодії;

5) концепція НМІС розглядається в якості аналітичного інструмента, який використовується при розробці стратегії й тактики соціально-економічного розвитку держави з урахуванням специфіки національного МПП.

Висновки. Основним результатом функціонування НМІС в Україні, на думку автора, є збільшення обсягів авіавиробництва, що вимагає ефективної організації авіавиробництва. Відповідно, НМІС забезпечує нормативно-правову базу й ефективну систему представлення на авіаринку продукції авіаційної галузі України.

Література

1. Корсакова О. С. Дослідження прояву синергізму між складовими конкурентоспроможного потенціалу інтегрованого об'єднання // Прометей: регіон. зб. наук. праць з економіки. — Вип. 3(36). — 2011. — С. 147–153.
2. Ольве Нильс-Горан. Оценка эффективности деятельности компании / Ольве Нильс-Горан, Жан Рой, Мангус Ветер / Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей: Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. — 304 с.
3. Онікієнко В. В. Інноваційна парадигма соціально-економічного розвитку України / Онікієнко В. В., Ємельяненко Л. М. Терон І. В.; за ред. В. В. Онікієнка. — К.: РВПС НАН України, 2006. — 480 с.
4. Пашенко Ю. Є. Транспортно-дорожній комплекс України в процесах міжнародної інтеграції: монографія / Ю. Є. Пашенко, О. І. Никифорок; НАН України. Рада з вивчення продуктивних сил України. — Ніжин: Аспект-Поліграф, 2008. — 192 с.
5. Панченко В. Н. Механізм відтворення та підвищення віддачі основного капіталу авіапідприємств: Монографія [Текст] / В. Н. Панченко. — К.: Фенікс, 2002. — С. 364.
6. Пономаренко В. С. Механизм управления предприятием: стратегический аспект / В. С. Пономаренко, Е. Н. Ястремская, В. М. Луцковский, С. Л. Кушнар, Л. И. Полуэктова, Г. А. Шульга. — Харьков: Изд. ХГЭУ, 2002. — 252 с.
7. Michael J. Leiblein, Arvids A. Ziedonis. Technology Strategy and Innovation Management (Strategic Management Series). Edward Elgar Pub.; June 29, 2011. — 592 p.

References

1. Korsakova O. S. Doslidzhennya proyavu sy'nergizmu mizh skladovy'my' konkurentospromozhnogo potencialu integrovanoogo ob'yednannya // Prometej: region. zb. nauk. prac' z ekonomiky'. — Vy'p. 3(36). — 2011. — S. 147–153.
2. Ol've Ny'l's-Goran. Ocenka efekty'vnosti' deyatel'nosti' kompaniy' / Ol've Ny'l's-Goran, Zhan Roj, Mangus Veter / Prakty'cheskoe rukovodstvo po y'spol'zovany'yu sbalansy'rovannoj sy'stemy pokazatelej: Per. s angl. — M.: Y'zdatel'sky'j dom «Vy'lyams», 2003. — 304 s.
3. Onikiyenko V. V. Innovacijna parady'gma social'no-ekonomichnogo rozvy'tku Ukrayiny' / Onikiyenko V. V., Yemel'yanenko L. M. Teron I. V.; za red. V. V. Onikiyenka. — K.: RVPS NAN Ukrayiny', 2006. — 480 s.
4. Pashhenko Yu. Ye. Transportno-dorozhnij kompleks Ukrayiny' v procesax mizhnarodnoyi integraciyi: monografiya / Yu. Ye. Pashhenko, O. I. Ny'ky'foruk; NAN Ukrayiny'. Rada z vy'vchennya produkty'vny'x sy'l Ukrayiny'. — Nizhy'n: Aspekt-Poligraf, 2008. — 192 s.
5. Panchenko V. N. Mexanizm vidtvorenniya ta pidvy'shenniya viddachi osnovnogo kapitalu aviapidprij'emstv: Monografy'ya [Tekst] / V. N. Panchenko. — K.: Feniks, 2002. — S. 364.
6. Ponomarenko V. S. Mexany'zm upravleniya predprijaty'em: strategy'chesky'j aspekt / V. S. Ponomarenko, E. N. Yastrem'skaya, V. M. Luczkovskij, S. L. Kushnar, L. Y'. Poluektova, G. A. Shul'ga. — Har'kov: Y'zd. XGЭУ, 2002. — 252 s.
7. Michael J. Leiblein, Arvids A. Ziedonis. Technology Strategy and Innovation Management (Strategic Management Series). Edward Elgar Pub.; June 29, 2011. — 592 p.

Зверук Людмила Анатоліївна

*кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів банківської справи та страхування
Київський кооперативний інститут бізнесу і права*

Зверук Людмила Анатольевна

*кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов банковского дела и страхования
Киевский кооперативный институт бизнеса и права*

Zveruk Lyudmila

*PhD, Associate Professor of Finance Banking and Insurance
Cooperative Kiev Institute of Business and Law*

Білик Оксана Геннадіївна

магістр Київського кооперативного інституту бізнесу і права

Билык Оксана Геннадиевна

магістр Киевского кооперативного института бизнеса и права

Bilyk Oksana

master Cooperative Kiev Institute of Business and Law

**БЮДЖЕТНА БЕЗПЕКА ЯК ВАЖЛИВИЙ ПРІОРИТЕТ
РОЗВИТКУ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**
**БЮДЖЕТНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ВАЖНЫЙ ПРИОРИТЕТ
РАЗВИТИЯ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ**
**BUDGET SECURITY AS AN IMPORTANT PRIORITY OF
THE BUDGETARY SYSTEM OF UKRAINE**

Анотація. Після здобуття Україною незалежності постало питання забезпечення фінансової безпеки та підтримки її на високому рівні. Основу фінансової безпеки держави в цілому складає її бюджетна безпека. Бюджетна безпека – це стан забезпечення платоспроможності держави з урахуванням балансу доходів і видатків державного й місцевих бюджетів та ефективності використання бюджетних коштів. Бюджетна безпека є важливою умовою формування та функціонування бюджетної системи України, є критерієм ефективності її бюджетної політики та організації бюджетного процесу. Проблема управління бюджетною безпекою знаходить своє місце в наукових працях багатьох вчених. У статті розглядається сутність бюджетної безпеки як важливого пріоритету бюджетної системи в цілому, визначаються критерії її формування, проаналізована динаміка дефіциту (профіциту) бюджету та показників його фінансування, розкрито основні загрози, які впливають на бюджетну безпеку держави та вказані шляхи з підвищення її рівня в Україні. Результати досліджень показують, що український бюджет є дефіцитним протягом багатьох років. Зроблено висновки, що бюджетну безпеку в Україні дотримано не повною мірою. Тому для покращення та підтримання її у належному стані, запропоновано ряд заходів: оптимізація структури державного боргу у частині співвідношення між короткостроковими та довгостроковими запозиченнями; забезпечення ефективного та прозорого управління умовними (гарантованими) борговими зобов'язаннями держави, що передбачає здійснення таких заходів: забезпечення суворого контролю та чітких правил надання гарантованих державою кредитів; здійснення належного розподілу ризиків між сторонами кредитної угоди; встановлення верхньої межі відповідальності держави за настання гарантійного випадку; запровадження інвестиційного напрямку державних позик. Основним завданням у сфері бюджетної безпеки має бути стабільний розвиток бюджетної системи країни в напрямі нагромадження фінансових ресурсів для економічного розвитку та забезпечення її стійкості до потенційно негативного впливу зовнішніх і внутрішніх ризиків і загроз.

Ключові слова: бюджетна безпека, фінансова безпека, критерії бюджетної безпеки, бюджетний дефіцит, внутрішні та зовнішні загрози, податкове навантаження.

Аннотация. После обретения Украиной независимости встал вопрос обеспечения финансовой безопасности и поддержания ее на высоком уровне. Основу финансовой безопасности государства в целом составляет ее бюджетная безопасность. Бюджетная безопасность – это состояние обеспечения платежеспособности государства с учетом баланса доходов и расходов государственного и местных бюджетов и эффективности использования бюджетных средств. Бюджетная безопасность является важным условием формирования и функционирования бюджетной системы Украины, является критерием эффективности ее бюджетной политики и организации бюджетного процесса. Проблема управления бюджетной безопасностью находит свое место в научных трудах многих ученых. В статье рассматривается сущность бюджетной безопасности как важного приоритета бюджетной системы в целом, определяются критерии ее формирования, проанализирована динамика дефицита (профицита) бюджета и показателей его финансирования, раскрыты основные угрозы, которые влияют на бюджетную безопасность государства и указаны пути повышения ее уровня в Украине. Результаты исследований показывают, что украинский бюджет является дефицитным в течение многих лет. Сделаны выводы, что бюджетная безопасность в Украине соблюдена не полностью. Поэтому для улучшения и поддержания ее в надлежащем состоянии, предложен ряд мероприятий: оптимизация структуры государственного долга в части соотношения между краткосрочными и долгосрочными заимствованиями; обеспечение эффективного и прозрачного управления условными (гарантированными) долговыми обязательствами государства, что предусматривает осуществление таких мероприятий: обеспечение строгого контроля и четких правил предоставления гарантированных государством кредитов; осуществление должного распределения рисков между сторонами кредитного соглашения; установление верхнего предела ответственности государства при наступлении гарантированного случая; введение инвестиционного направления государственных займов. Основной задачей в сфере бюджетной безопасности должно быть стабильное развитие бюджетной системы страны в направлении накопления финансовых ресурсов для экономического развития и обеспечения ее устойчивости к потенциально негативному влиянию внешних и внутренних рисков и угроз.

Ключевые слова: бюджетная безопасность, финансовая безопасность, критерии бюджетной безопасности, бюджетный дефицит, внутренние и внешние угрозы, налоговая нагрузка.

Annotation. After Ukraine gained independence, there was a question of ensuring financial security and maintain it at a high level. The basis of the financial security of the state as a whole is its security budget. Budget security – a condition to ensure the solvency of the state, taking into account the balance of revenues and expenditures of state and local budgets, and efficient use of budgetary funds. Budget security is an important condition for the formation and functioning of the budget system of Ukraine, is the criterion for the efficiency of its fiscal policy and the organization of the budget process. Budget security management problem finds its place in the scientific works of many scientists. The article deals with the essence of the budget of security as an important priority of the budgetary system as a whole are determined by the criteria of its formation, analyzed the deficit dynamics (surplus) budget and the performance of its financing, disclosed the main threats that affect the fiscal security of the State and indicated ways to increase its level in Ukraine. The research results show that the Ukrainian budget is in deficit for many years. It is concluded that the security budget in Ukraine is not fully observed. Therefore, to improve and maintain it in good condition, proposed a number of measures: Optimization of the public debt structure in terms of the relation between short-term borrowings and long-term; ensuring effective management of contingent and transparent (warranty) debt obligations of the state, that provides for the implementation of such measures: security ensuring strict and clear rules of State guarantees loans; implementation of a proper distribution of risks between sides credit agreement; setting an upper limit state liability upon the occurrence of warranty case; the introduction of the investment direction of government loans. The main task in the field of security budget should be stable development of the country's budget system in the direction of the accumulation of financial resources for economic development and its resistance to the potentially negative impact of external and internal risks and threats.

Keywords: budget security, financial security, criteria security budget, the budget deficit, internal and external threats, tax burden.

Постановка проблеми. Бюджетна безпека є однією з основних складових фінансової безпеки, оскільки бюджет є одним із найважливіших інститутів економічного суверенітету держави. Саме тому бюджетна безпека повинна бути необхідною умовою забезпечення позитивних зрушень у структурі національної економіки, підвищенні соціального захисту населення, розвитку усіх сфер життєдіяльності суспільства. Ак-

туальність теми дослідження викликана загрозливим впливом бюджетного дефіциту та причинами його виникнення на рівень бюджетної безпеки в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблематики бюджетної безпеки займались такі вчені, як О. Барановський, М. Безуглов, С. Глазьев, А. Городецький, Б. Кишакевич, С. Савицька, В. Соловйов, А. Сухоруков, В. Федосов, Юрія С. І. та ін.

До цього часу не повною мірою досліджено проблематику наукового визначення і місця бюджетної безпеки в системі фінансової безпеки взагалі, а також склад показників, що характеризують її рівень. І не сформовано комплекс заходів щодо зміцнення бюджетної безпеки України в сучасних умовах.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної статті є розгляд сутності бюджетної безпеки як сучасного пріоритету розбудови бюджетної системи в цілому, визначення її критеріїв та розроблення заходів з підвищення її рівня в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бюджетна безпека — це спроможність бюджетної системи забезпечити фінансову самостійність та стійкість держави ефективного використання нею бюджетних коштів в процесі виконання функцій соціального захисту; державного управління і міжнародної діяльності; фінансування науки, освіти, культури і охорони здоров'я; забезпечення національної безпеки і оборони, реалізації інвестиційної та екологічної політики.

Бюджетна безпека як важливий фактор соціально-економічного розвитку держави виступає своєрідним індикатором і критерієм ефективності її бюджетної політики, організації бюджетного процесу та функціонування бюджетної системи в цілому. З економічної точки зору, бюджетна безпека виражає здатність держави за допомогою бюджету виконувати властиві їй функції та завдання, а також задовольняти потреби платників податків та одержувачів бюджетних коштів з урахуванням індивідуальних, корпоративних та суспільних інтересів [1].

Бюджетна безпека є складовою такого комплексного явища як фінансова безпека. Фінансова безпека — це стан фінансової системи країни, за якого створюються необхідні фінансові умови для стабільного соціально-економічного розвитку країни, забезпечується її стійкість до фінансових шоків та дисбалансів, створюються умови для збереження цілісності та єдності фінансової системи країни [2].

До найважливіших критеріїв бюджетної безпеки можна віднести:

- забезпечення стійкості основних параметрів платіжно-розрахункової системи;
- реальність цілей бюджетної політики та її відповідність національним інтересам;
- розширення можливостей держави здійснювати зовнішню і внутрішню політику на основі забезпечення достатніми фінансовими ресурсами;
- найбільш оптимально залучати та використовувати позикові кошти для фінансування бюджетних видатків;
- попереджати порушення бюджетного законодавства з метою сприяння стійкому соціально-економічному розвитку держави.

Бюджетна безпека повинна забезпечувати платоспроможність та фінансову стійкість державних фінансів, що надасть можливість органам державної влади максимально ефективно виконувати покладені на них функції. Бюджетна безпека оцінюється через відношення дефіциту (профіциту) державного бюджету до ВВП, у %; рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, %; відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету, % [3].

Особливий вплив на бюджетну безпеку в сучасних умовах здійснює показник «рівень дефіциту бюджету». Показник дефіциту бюджету є надзвичайно важливим для оцінювання макроекономічних ризиків взагалі та бюджетних ризиків зокрема: він дає можливість оцінити фінансову позицію держави та вплив бюджетно-податкової політики на обсяги внутрішнього попиту, стан грошово-кредитної системи і платіжного балансу [4]. В Україні із 2008 року по 2015 рік розмір бюджетного дефіциту щорічно зростав стрімкими темпами, як в абсолютному, так і у відносному вираженні (див. табл. 1). Так, у 2014 році дефіцит Державного бюджету України більше ніж у сім разів перевищив його обсяг в 2007 році і становив 78,1 млрд грн. (або 5% ВВП) [5]. На початку 2015 року відбувся злам даної тенденції. За підсумками січня — вересня 2015 року Державний бюджет України було виконано з профіцитом у сумі 8,8 млрд грн. Проте, в цілому за рік його було зведено з дефіцитом, який становив 32,9 млрд грн. (або 42,2% граничного розміру встановленого Законом України «Про Державний бюджет України на 2015 рік»), що на 57,87% менше порівняно з 2014 роком. За даними Державної казначейської служби України [6] дефіцит державного бюджету за 9 місяців 2016 року склав 63402,1 млн грн., що у % до ВВП складає 3,8%.

Характерною особливістю структури джерел фінансування Державного бюджету України є домінування у ній зовнішніх та внутрішніх запозичень. Використання позикових ресурсів для покриття дефіциту основного фінансового плану України, який у 2009–2014 роках перевищував економічно безпечний рівень 3% від ВВП (див. табл. 1), призвело до стрімкого нарощення боргових зобов'язань держави і погіршення стану її боргової і бюджетної безпеки. Розрив між обсягами державних запозичень та платежів з погашення державного боргу (див. табл. 1), свідчить про те, що у майбутньому боргове навантаження на Державний бюджет України лише посилюватиметься та призведе до загострення проблеми боргової, бюджетної а отже і фінансової безпеки країни в цілому.

Таблиця 1

Динаміка дефіциту (профіциту) бюджету та показників його фінансування

Показники	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Дефіцит (-) / профіцит (+) Державного бюджету України:								
<i>у млрд грн</i>	-12,5	-35,5	-64,4	-23,6	-53,5	-64,7	-78,1	-32,9
<i>у % до ВВП</i>	1,3	3,9	5,9	1,8	3,8	4,4	5	1,7
Запозичення, млрд грн.	33,3	121,0	124,3	80,7	109,8	160,9	332,7	210,3*
Погашення боргових зобов'язань, млрд грн	6,0	31,6	26,7	45,6	68,1	79,8	120,8	97,9*
Частка запозичень у структурі джерел фінансування бюджету, %	98,6	95	94,2	87,6	85,3	99,1	99,8	99,9*
<i>у тому числі:</i>								
<i>зовнішніх</i>	18,4	45,7	41,1	29,6	33,6	32,0	29,3	60,7*
<i>внутрішніх</i>	80,2	49,3	53,1	58,0	51,7	67,1	70,5	39,2*

Джерело: [7] * станом на 01.10.2015 року

Зростання дефіциту бюджету протягом 2016 року викликано такими причинами як існування довготривалої бюджетної заборгованості по бюджетних виплатах із заробітної плати, соціальних трансфертів та ПДВ, спаду виробництва, зниження ефективності функціонування галузей економіки, не виваженої соціально-економічна політика, податкового навантаження. Все це призвело до зниження обсягів валового внутрішнього продукту і національного доходу, а отже до скорочення величини фінансових ресурсів у державі, що й відбилося на показниках бюджету у вигляді довгострокового дефіциту. Щорічне зростання дефіциту, незбалансованість державного бюджету України та недостатнє або несвоєчасне наповнення джерел його покриття – є найвагомішою загрозою бюджетній безпеці держави, але на формування бюджетної безпеки впливає ще ряд загроз.

Загрози бюджетній безпеці – це сукупність негативних передумов і чинників, які перешкоджають повноцінній реалізації бюджетних інтересів та зумовлюють повне чи часткове порушення або руйнування бюджетної системи і бюджетного процесу [8].

До основних загроз, що чинять прямий деструктивний вплив на бюджетну безпеку держави у формі визначеного обсягу економічного збитку, можна віднести такі: неефективність податкової системи, заниження господарюючими суб'єктами податкової бази та ухилення від сплати податків; неефективність системи контролю за витрачанням бюджетних коштів; неефективний розподіл державних коштів, більша частина яких спрямовується на споживання, а не на розвиток; невиконання юридичними особами-резидентами зобов'язань за іноземними кредитами, одержаними під гарантії уряду; несвоєчасне прийняття бюджету та звітів про його виконання.

Також значною загрозою бюджетній безпеці є наявність проблеми надмірного податкового навантаження. На сьогоднішній день, податки відіграють важ-

ливу роль в економічному розвитку країни, оскільки є основним джерелом доходної частини Державного бюджету. Стягування податків є достатньо високим і гальмує розвиток економіки, а це створює загрозу для економічної безпеки держави [9].

Аналізуючи період з 2000 р. по 2010 р. податкові надходження коливалися на рівні 63–76%, а за останні роки внаслідок змін у Податковому кодексі України вони збільшились до 81–84%. За 9 місяців 2016 р. податкові надходження склали – 612910 млн.грн. (83,11% від загального розміру доходів). Хоч податкові надходження займають більшу частину доходів бюджету, податкова система України характеризується неосконалістю, нестабільністю податкового законодавства та надмірним податковим навантаженням, що призводить до збитковості, тінізації діяльності підприємств та знижується рівень економічного розвитку країни.

Дуже важливо оптимізувати податкове навантаження. Необхідно віднайти рівновагу між тягарем і вигодами оподаткування, між примусом і свідомим вибором сплати податків та зборів, тобто забезпечити баланс потреб і можливостей держави і громадян, публічними і приватними інтересами [9].

Бюджетна безпека держави полягає у захищеності від впливу внутрішніх і зовнішніх загроз бюджетній системі, що досягається за рахунок здатності органів державної влади формувати в достатньому обсязі бюджетні ресурси для виконання державою своїх функцій. Формуючи бюджетну безпеку, держава зобов'язана дотримуватися таких основних умов: урахування вимог усіх об'єктивних економічних законів і закономірностей розвитку суспільства; вивчення і врахування попереднього досвіду фінансового і бюджетного розвитку; вивчення і врахування досвіду інших країн; врахування конкретного етапу розвитку суспільства, особливостей внутрішнього та міжнародного становища; дотримання комплексного підходу до розробки і реалізації заходів

бюджетної політики, політики у галузі фінансів, ціноутворення, кредиту, заробітної плати тощо [10].

Висновки та подальші дослідження. Отже, бюджетна безпека є важливим пріоритетом розвитку бюджетної системи України, тому необхідно запроваджувати дієві заходи, які забезпечать високий рівень фінансової безпеки України. Для підвищення рівня бюджетної безпеки необхідно розробити комплекс дієвих заходів щодо її зміцнення:

– оптимізувати структуру державного боргу у частині співвідношення між короткостроковими та довгостроковими запозиченнями;

– забезпечити ефективне та прозоре управління умовними (гарантованими) борговими зобов'язаннями держави, що передбачає здійснення таких заходів: забезпечення суворого контролю та чітких правил надання гарантованих державою кредитів;

– здійснення належного розподілу ризиків між сторонами кредитної угоди;

– встановлення верхньої межі відповідальності держави за настання гарантійного випадку;

– запровадження інвестиційного напрямку державних позик.

Література

1. Кишакевич Б. Ю. Формування системи фінансової безпеки України в умовах глобалізації [Текст] / Б. Ю. Кишакевич // Науковий вісник НЛТУ України. — 2012. — Вип. 22.7. — С. 205.
2. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. № 1277 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.
3. Зверук Л. А. Фінансова безпека — основа стабільного розвитку України // Бізнес Інформ. — 2016. — № 7. — С. 131–135;
4. Прогнозування індикаторів, порогових значень та рівня економічної безпеки України у середньостроковій перспективі; аналіт. доп./ Ю. М. Харазішвілі, Є. В. Дронь. — К.: НІСД, 2014. — 117 с. [Електронне джерело]. — Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/prognoz-5238c.pdf>.
5. «Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету» за 2009 — вересень 2015 рр. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ibser.org.ua/news/558/>.
6. «Звітність про виконання Державного бюджету України за січень-вересень 2016 року», Державна казначейська служба України [Електронне джерело]. — Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=341075>;
7. Мелих О. Ю. Дефіцит державного бюджету як індикатор боргової безпеки // Ефективна економіка. — 2016. — № 4.
8. Управління фінансовою безпекою економічних суб'єктів [Текст]: навч. посіб. / [С. М. Фролов, О. В. Козьменко, А. О. Бойко та ін.]; за заг. ред. С. М. Фролова; Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2015. — 334 с.: іл., табл. — Бібліогр.: с. 324–332.
9. О. С. Червінська, О. В. Коваль Аналіз податкового навантаження в Україні та шляхи його оптимізації // Науковий вісник НЛТУ України. — 2014. — Вип. 24.6.
10. Юрій С., Дем'янишин В. Бюджет, бюджетна доктрина та бюджетна політика держави: сучасна парадигма, іманентний детермінізм, реалії і перспективи / С. Юрій, В. Дем'янишин // Світ фінансів. — 2010. — № 4. — С. 7–29.

References

1. Kyshakevych B. Formation of financial security of Ukraine in the context of globalization — 2012. — Vol. 22.7. — 205 p.
2. On approval of guidelines for the calculation of economic security of Ukraine, Order of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine of 29.10.2013 p. № 1277 [Electronic resource]. — Access mode: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.
3. Zveruk L. Financial Security as the Basis for Stable Development of Ukraine // Business Inform. — 2016. — № 7.
4. «Prediction of indicators, the thresholds and the level of economic security of Ukraine in the medium term» Y. Harazishvili, E. Dron. — 2014–117, <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/prognoz-5238c.pdf>.
5. «Budget Monitoring: Analysis of Budget Execution» for 2009 — September 2015, <http://www.ibser.org.ua/news/558/>.
6. «Reporting on the State Budget of Ukraine for January-September 2016» State Treasury Service of Ukraine, <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=341075>.
7. Melyh O. State budget deficit as an indicator of the debt security // Efficient Economy. — 2016. — № 4.
8. Managing financial security of economic agents [Text] Tutorial / [S. Frolov, O. Kozmenko, S. Boyko] — 2015.
9. Chervinska O., Koval O. Analysis of the tax burden in Ukraine and ways of its optimization // Scientific Herald Ukraine. — 2014. — Vol. 24.6.
10. Yuri S., Demyanyshyn V. Budget, budget and fiscal policy doctrine states: modern paradigm immanent determinism Realities and Prospects / S. Yuri, V. Demyanyshyn // World Finance. — 2010. — № 4.

Козенко Аліна Олександрівна

кандидат економічних наук

доцент кафедри фінансів, банківської справи і страхування

Київський кооперативний інститут бізнесу і права

Козенко Алина Александровна

кандидат экономических наук

доцент кафедры финансов, банковского дела и страхования

Киевский кооперативный институт бизнеса и права

Kozenko Alina

PHD of Economics Sciences

Associate Professor at the Department of Finance, Banking and Insurance

Kyiv Cooperative Institute of Business and Law

ОСОБЛИВОСТІ ЗБАЛАНСУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ

ОСОБЕННОСТИ СБАЛАНСИРОВАНИЯ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В УКРАИНЕ

FEATURES OF BALANCING LOCAL BUDGETS IN UKRAINE

Анотація. Стаття присвячена дослідженню особливостей збалансування місцевих бюджетів в сучасних умовах розвитку місцевого самоврядування в Україні. Визначено, що в Україні система збалансування місцевих бюджетів, згідно з чинним законодавством, включає збалансування доходів та видаткової частини місцевих бюджетів. Показано, що основним інструментом збалансування місцевих бюджетів в Україні залишаються міжбюджетні трансферти. Визначено, що застосування міжбюджетних трансфертів як основного інструменту збалансування місцевих бюджетів призводить до де стимулювання органів місцевого самоврядування по залученню власних доходів. Показано, що незважаючи на процеси децентралізації в Україні за останні роки фінансова спроможність органів місцевого самоврядування знижується. Обґрунтовано, що міжбюджетні трансферти мають слугувати як додатковий інструмент балансування бюджетів та використовуватися чітко згідно з чинним законодавством України.

Вигілено методи балансування місцевих бюджетів з урахуванням можливих ситуацій: часткове (пайове) фінансування делегованих повноважень, розподіл загальнодержавних податків й інших обов'язкових платежів, що збираються на території органу місцевого самоврядування, вилучення бюджетом вищого рівня надлишку фінансових ресурсів місцевих бюджетів для балансування бюджету вищого рівня або бюджетів інших територій, взаєморозрахунки між бюджетами та інші. Обґрунтовано необхідність використання системи інструментів збалансування місцевих бюджетів для забезпечення стійкого розвитку місцевого самоврядування. Запропонував разі виникнення дисбалансу місцевих бюджетів протягом року застосовувати такі інструменти як бюджетні позики (для щоквартального або щомісячного збалансування) на умовах їх погашення до кінця бюджетного року або взаєморозрахунки між бюджетами вищих та нижчих рівнів.

Визначено, що такі методи та інструменти мають забезпечити зацікавленість органів місцевого самоврядування в наповненні дохідної бази місцевих бюджетів. Запропоновано удосконалити теоретичну і концептуальну базу бюджетного законодавства в Україні у сфері розподілу та використання трансфертів та інших інструментів балансування місцевих бюджетів згідно з установленими цілями.

Ключові слова: місцевий бюджет, трансферти, збалансування, органи місцевого самоврядування, децентралізація.

Аннотация. Статья посвящена исследованию особенностей сбалансирования местных бюджетов в современных условиях развития местного самоуправления в Украине. Определено, что в Украине система сбалансирования местных бюджетов, в соответствии с действующим законодательством, включает сбалансирование доходов и расходной части местных бюджетов. Показано, что основным инструментом сбалансирования местных бюджетов в Украине являются межбюджетные трансферты. Определено, что применение межбюджетных трансфертов как основного инструмента сбалансирования местных бюджетов приводит к де стимулированию органов местного самоуправления по привлечению собственных доходов. Показано, что несмотря на процессы децентрализации в Украине за последние годы финансовая способность органов местного самоуправления снижается. Обосновано, что межбюджетные трансферты должны

служити як додатковий інструмент сбалансування бюджетів і використовуватися чітко в відповідності з діючим законодавством України.

Виділені методи сбалансування місцевих бюджетів з урахуванням можливих ситуацій: частинне (голове) фінансування делегованих повноважень, розподілення загальнодержавних податків і інших обов'язкових платежів, збираємих на території органу місцевого самоврядування, вилучення бюджетом вищого рівня надлишку фінансових ресурсів місцевих бюджетів для балансування бюджету вищого рівня або бюджетів інших територій, взаєморасчети між бюджетами і інші. Обґрунтована необхідність використання системи інструментів сбалансування місцевих бюджетів для забезпечення стійкого розвитку місцевого самоврядування. Предложено в разі виникнення дисбалансу місцевих бюджетів впродовж року застосовувати такі інструменти як бюджетні ссуди (для ежеквартального або ежемісячного сбалансування) на умовах їх погашення до кінця бюджетного року або взаєморасчети між бюджетами вищих і нижчих рівнів.

Визначено, що такі методи і інструменти повинні забезпечити зацікавленість органів місцевого самоврядування в заповненні доходної бази місцевих бюджетів. Предложено удосконалити теоретичну і концептуальну базу бюджетного законодавства в Україні в сфері розподілення і використання трансфертів і інших інструментів балансування місцевих бюджетів в відповідності з установленними цілями.

Ключові слова: місцевий бюджет, трансферти, сбалансування, органи місцевого самоврядування, децентралізація.

Summary. The article investigates the features of balancing local budgets in the existing conditions of local government in Ukraine. Determined that in Ukraine the system of balancing local budgets, according to the existing legislation, includes the balancing of revenues and expenditures local budgets. Shows the main tool of balancing local budgets in Ukraine remain intergovernmental transfers. Determined that the use of intergovernmental transfers as a main tool of balancing local budgets destabilized of local governments to revenues mobilisation.

Shows that despite on decentralization in Ukraine in the recent years, financial capacity of local governments reduced. Proved that the intergovernmental transfers should serve as an additional tool for balancing budgets and used strictly in accordance with the laws of Ukraine. Distinguished methods of balancing local budgets taking into account possible situations: partial (equity) financing delegated responsibilities, division of state taxes and other obligatory payments collected in the territory of the local government, removal budget surplus higher level of financial resources of local budgets, balancing the budget or the budgets of higher level of other levels, settlements between budgets and others. Reasoning the necessity of using the tools of balancing local budgets for the sustainable development of local government. Offered in the case of imbalanced local budgets during a year to use tools such as budget loans (for quarterly or monthly balance) on terms of repayment to the end of a budget year or settlements between the budgets of higher and lower levels.

Determined that such methods and tools should ensure the interesting of local governments in filling the revenue base of local budgets. Offered to improve theoretical and conceptual framework of the budget legislation in the allocation in Ukraine and use transfers and other tools for balancing local budgets according to established goals.

Key words: local budget, transfers, balance, local government, decentralization.

Постановка проблеми. Ефективна організація відносин у бюджетній системі є одним з найважливіших і найскладніших завдань державних фінансів в кожній країні. Основними проблемами взаємовідносин між державним бюджетом і бюджетами органів місцевого самоврядування є перерозподіл бюджетних ресурсів, зумовлений об'єктивними відмінностями в рівнях соціально-економічного розвитку окремих територій і необхідністю фінансового вирівнювання з метою забезпечення конституційних гарантій населенню незалежно від місця його проживання. Міжбюджетні відносини є важливим фактором вирівнювання розвитку територіальних громад, що дозволяє забезпечити однакові умови доступу громадян до суспільних послуг незалежно від місцезнаходження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні теоретичні та практичні проблеми міжбюджетних трансфертів досліджували такі відомі економісти, як Р. Берд, Р. Масгрейв, У. Оутс, Г. Райт, Дж. Стігліц, А. Шах та інші.

Сучасний стан та проблеми збалансування місцевих бюджетів в Україні розглядалися у працях таких українських вчених, як О. Кириленко, І. Луніна, І. Чугунов, В. Швець, С. Слухай та інших. Проте питання дослідження збалансування місцевих бюджетів в контексті розширення інструментарної бази для балансування місцевих бюджетів досліджувалося досить вузько. Вирішується вказана проблема через застосування системи інструментів та методів збалансування місцевих бюджетів.

Тому метою статті є дослідження механізму збалансування місцевих бюджетів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бюджетний кодекс серед одинадцяти принципів побудови бюджетної системи України називає принцип збалансованості — повноваження на здійснення витрат бюджету повинні відповідати обсягу надходжень до бюджету на відповідний бюджетний період [1].

Збалансований бюджет — це бюджет, в якому надходження поточного періоду відповідають сумі витрат цього ж періоду, тому збалансування бюджету є найбільш відповідальним етапом формування бюджету.

Стан формування та використання місцевих бюджетів істотно залежить від вирішення проблем збалансованості бюджетів, які є наслідком невирішених питань у галузі фіскального федералізму. В цьому напрямку Бюджетним кодексом України передбачено удосконалення системи збалансованості місцевих бюджетів, яка включає дві складові.

Перша стосується збалансування доходів, який передбачає розподіл надлишкових доходів бюджетів територій з вищою за середню податкозабезпеченістю між територіями з нижчою за середню податкозабезпеченістю. Причому трансфертні платежі надаються територіям з чітко визначеними напрямками їх витрачання, яке буде забезпечувати цільове використання коштів. Друга складова збалансування бюджетів стосується видаткової частини. Дуже важливим при збалансуванні видатків місцевих бюджетів є облік структурних витрат територій.

Аналіз наукових публікацій і нормативно-правової бази формування місцевих бюджетів дозволяє стверджувати, що переваги в збалансуванні місцевих

бюджетів надаються трансферним методам регулювання (рис. 1).

Фінансова спроможність місцевих бюджетів продовжує зменшуватися, якщо у 2001 році частка трансфертів становила 21,5%, то у 2015 цей показник становив 59,1%.

Збалансування місцевих бюджетів шляхом дотацій має ряд недоліків, основними з них є:

– виконання бюджетів нижчого рівня залежить від бюджетів вищого рівня.

– впевненість отримання доходів від державного бюджету не стимулює органи місцевого самоврядування по залученню власних доходів, особливо при великому рівні дотацій [7].

Міжбюджетні трансферти не повинні слугувати основним інструментом, а мають лише доповнювати методи балансування. Саме тому, необхідно дотримуватися наступних дій у вирішенні питань балансування бюджетів з урахуванням можливих ситуацій.

Крок 1. Органи місцевого самоврядування складають прогноз загальних податкових доходів місцевих бюджетів:

1. Прогноз місцевих (власних) податків та інших обов'язкових платежів, що формують дохідну частину місцевого бюджету;

2. Прогноз загальнодержавних податків і інших обов'язкових платежів, що збираються на цій території;

3. Прогноз доходів, що передаються, якщо такі мають місце.

Крок 2. Органи місцевого самоврядування розраховують прогноз загальних витрат місцевих бюджетів:

1. Розраховується сума власних та закріплених за місцевими бюджетами витрат;

2. Розраховується сума витрат місцевих бюджетів, які фінансуються бюджетом вищого рівня субвенціями.

Крок 3. Балансування місцевих бюджетів:

Варіант 1. Можливі ситуації і методи балансування місцевих бюджетів за такими показниками:

– сума власних, закріплених за місцевими бюджетами;

– прогнозна сума місцевих (власних) доходів місцевих бюджетів).

Якщо ж цих заходів недостатньо — бюджету території виділяється фінансова допомога (субвенції, дотації).

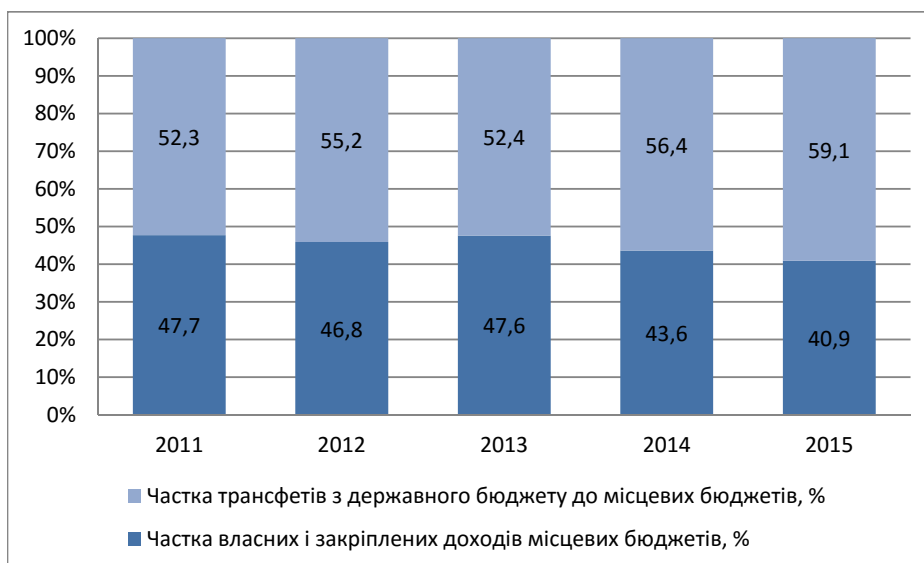


Рис. 1. Структура доходів місцевих бюджетів (включаючи міжбюджетні трансферти) у 2011–2015 роках [2]



Рис. 2.12. Методи балансування місцевих бюджетів (варіант 1) [5]

Варіант 2. Можливі ситуації і методи балансування місцевих бюджетів за такими показниками:

- сума власних і закріплених за місцевим бюджетом видатків;
- прогнозна загальна сума доходів місцевих бюджетів).

Якщо методи, які приведені у другому варіанті не забезпечують збалансованості місцевого бюджету, тоді

бюджету нижчого рівня виділяється фінансова допомога у виді субвенцій і дотацій бюджетом вищого рівня. Субвенції мають строго цільове призначення, дотації носять безоплатний характер і надаються для покриття різниці між видатками і доходами місцевого бюджету. Для щоквартального і щомісячного балансування місцевих бюджетів також можуть надаватися бюджетні позики.



Рис. 2.13. Методи балансування місцевих бюджетів (варіант 2) [7]



Рис. 2.14. Методи балансування місцевих бюджетів (варіант 3) [7]

Варіант 3. Можливі ситуації і методи балансування місцевих бюджетів за такими показниками:

- загальна сума видатків місцевого бюджету;
- прогнозна загальна сума доходів бюджету території.

Варіант 4. Дисбаланс місцевого бюджету, що виникає в результаті прийнятих органами державної влади впродовж фінансового року рішень про зміну дохідної або видаткової частин цих бюджетів, може регулюватися за допомогою взаєморозрахунків між бюджетами вищих та нижчих рівнів.

Варіант 5. В окремі періоди бюджетного року, в процесі виконання, у бюджеті території може утворитися нестача ресурсів через касовий розрив між доходами та видатками. Для балансування місцевого бюджету можуть виділятися короткострокові бюджетні позики бюджетом вищого рівня на умовах їх погашення до завершення бюджетного року.

Висновки та пропозиції. Отже, в Україні у черговий раз постає завдання формування системи інструментів збалансування місцевих бюджетів, які сприятимуть появі стійкої зацікавленості і стимулів органів влади в проведенні відповідальної економічної і бюджетної політики.

Для кращого функціонування системи інструментів та методів збалансування місцевих бюджетів необхідно законодавчо закріпити стабільні нормативи відрахувань по загальнодержавних податках, створити прозору та об'єктивну процедури виділення трансфертів, в основу якої має бути покладена ідея стимулювання нарощування доходів, а не перерозподіл ресурсів бюджету, проведення розподілу повноважень по видатках і доходах, виділення об'ємів дотацій (трансфертів), субсидій, субвенцій згідно з податковим потенціалом місцевого органу влади.

Література

1. Бюджетний Кодекс України: Закон [від 21.06.2001 р. № 2542-III (втратив чинність 01.01.2011)] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2542-14>
2. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2015 рік / [І. В. Самчинська, А. Ю. Рудик, В. В. Зубенко,]. – ІБ-СЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USAID. – К.: 2016. – 80 с.
3. Практичний посібник з питань формування спроможних територіальних громад. Підготовлено в рамках проекту «Ініціатива захисту прав та представлення інтересів місцевого самоврядування в Україні» при підтримці USAID. – 40 с. – Режим доступу: http://oblrada.dp.ua/user/files/posibnuk_z_ritan_formyvannya_ter_gromad.pdf
4. Слухай С. В. Міжурядові трансферти: теорія і практика / С. Слухай, Монографія – К.: Аграр Медіа Груп, 2013. – 422 с.
5. Срожддинова З. Х. Бюджетная система республики Узбекистан: учебник // З. Х. Срожддинова/ – Т.: infoCom.Uz, 2010. – 480 с.
6. Boex J. Fiscal Decentralization and Intergovernmental Finance Reform as an International Development Strategy / Jamie Boex // Urban Institute Center On International Development And Governance, IDG Working Paper No.06, 2009. – 25 p. – Available at: http://www.urban.org/UploadedPDF/411919_fiscal_decentralization.pdf.
7. Shah A., Boadway R. Intergovernmental fiscal transfers: principles and practice [Public sector governance and accountability series] / edited by Robin Boadway, Anwar Shah [Anwar Shah, Series Editor]. – The International Bank for Reconstruction and Development. – The World Bank, 2007. – 576 p. Available at: <http://siteresources.worldbank.org/PSGLP/Resources/IntergovernmentalFiscalTransfers.pdf>.

References

1. Byudzhetnyy Kodeks Ukrainy: Zakon [vid 21.06.2001 r. № 2542–III (vtratyvchynnist' 01.01.2011)] [Elektronnyyresurs]. – Rezhymdostupu: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2542-14>
2. Byudzhetnyymonitoringh: Analizvykonannyabyudzhetuza 2015 rik / [I. V. Samchyns'ka, A. YU. Rudyk, V. V. Zubenko,]. – IBSED, Proekt «Zmitsnennyamistsevoyifinansovoyiinitsiatyvy», USAID. – K.: 2016. – 80 s.
3. Praktychnyyposibnyk z pytan' formuvannyaspromozhnykhterritorial'nykhghromad. Pidhotovleno v ramkakhproektu «Initsiatyvezakhystupravtapredstavlennya interesiv mistsevohosamovryaduvannya v Ukraini» prypidtrymtsi USAID. – 40 s. – Rezhymdostupu: http://oblrada.dp.ua/user/files/posibnuk_z_ritan_formyvannya_ter_gromad.pdf
4. Slukhay S. V. Mizhuryadovitransferty: teoriya i praktyka /S.Slukhay, Monohrafiya – K.: AhrarMediaHrup, 2013. – 422 s.
5. Srozhdydynova Z.KH. ByudzhetnayasytemarespublykyUzbekystan: uchebnyk//Z.KH. Srozhtddynova/ – T.: infoCom.Uz, 2010. – 480 s.
6. Boex J. Fiscal Decentralization and Intergovernmental Finance Reform as an International Development Strategy / Jamie Boex // Urban Institute Center On International Development And Governance, IDG Working Paper No.06, 2009. – 25 p. – Available at: http://www.urban.org/UploadedPDF/411919_fiscal_decentralization.pdf.
7. Shah A., Boadway R. Intergovernmental fiscal transfers: principles and practice [Public sector governance and accountability series] / edited by Robin Boadway, Anwar Shah [Anwar Shah, Series Editor]. – The International Bank for Reconstruction and Development. – The World Bank, 2007. – 576 p. Available at: <http://siteresources.worldbank.org/PSGLP/Resources/IntergovernmentalFiscalTransfers.pdf>.

Кравченко Ольга Олексіївна

*доктор економічних наук, доцент
професор кафедри фінансів, банківської справи і страхування
Київський кооперативний інститут бізнесу і права*

Кравченко Ольга Алексеевна

*доктор экономических наук, доцент
профессор кафедры финансов, банковского дела и страхования
Киевский кооперативный институт бизнеса и права*

Kravchenko Olha

*Doctor of Economics Sciences, Associate Professor
Professor at the Department of Finance, Banking and Insurance
Kyiv Cooperative Institute of Business and Law*

Духно Александра

*магістр спеціальності «Фінанси і кредит»
Київський кооперативний інститут бізнесу і права*

Духно Александра

*магистр специальности «Финансы и кредит»
Киевский кооперативный институт бизнеса и права*

Duhno Oleksandra

*postgraduate student of specialty «Finance and credit»
Kyiv Cooperative Institute of Business and Law*

**НАПРЯМИ УДОКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ
В СИСТЕМІ КАЗНАЧЕЙСТВА УКРАЇНИ
НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ
В СИСТЕМЕ КАЗНАЧЕЙСТВА УКРАИНЫ
AREAS OF IMPROVEMENT OF FINANCIAL CONTROL
IN TREASURY OF UKRAINE**

Анотація. Стаття присвячена дослідженню проблем організації державного фінансового контролю в Україні та впровадженню заходів щодо підвищення його ефективності. Показано, що компетенція Казначейства у сфері фінансового контролю розповсюджується на використання коштів органами місцевого самоврядування та бюджетними установами. Визначено причини, які обумовлюють недосконалість системи державного контролю в Україні, а саме відсутності цілісної системи фінансового контролю; єдиної інформаційної і методологічної бази контролю; ефективного контролю за витрачанням бюджетних коштів, використанням державної та комунальної власності, належної відповідальності за нецільове та неефективне витрачання коштів; застарілість, недосконалість та неузгодженість нормативно-правової бази для різних суб'єктів державного фінансового контролю.

Обґрунтовано, що підвищення ефективності організації фінансового контролю в системі Казначейства має передбачати ліквідацію суперечливості та нелогічності його нормативно-правової бази, забезпечення «зручності» перевірок. Показано, що удосконалення фінансового контролю в системі Казначейства має ґрунтуватися на необхідності поліпшення методологічних і організаційно-правових засад поточного контролю за використанням бюджетних коштів місцевими органами влади та бюджетними установами і розробки комплексних заходів для попередження зловживань у бюджетній сфері. Удосконалення фінансового контролю в системі Казначейства має передбачати реалізацію комплексу заходів, а саме удосконалення нормативно-правових засад фінансового контролю в частині встановлення єдиних нормативів для всіх суб'єктів державного контролю та чіткого розмежування їхніх повноважень; підвищення координації Казначейства з іншими суб'єктами державного фінансового контролю, у тому числі й за рахунок створення єдиної інформаційної системи щодо правопорушень; розширення повноважень Казначейства, які не залежатимуть від органів виконавчої

влади; вироблення чіткої державної політики щодо правопорушень при нецільовому використанні коштів та уточнення відповідальності посадових осіб за порушення при розпорядженні бюджетними коштами; підвищення професіоналізму спеціалістів за рахунок їх якісної підготовки (перепідготовки); розвиток матеріально-технічної бази Казначейства шляхом впровадження сучасних інформаційних технологій.

Ключові слова: фінансовий контроль, бюджетні кошти, організація, удосконалення, Казначейство.

Аннотация. Стаття посвящена дослідженню проблем організації державного фінансового контролю в Україні та вироботке заходів по підвищенню його ефективності. Показано, що компетенція Казначейства в сфері фінансового контролю розповсюджується на використання засобів органами місцевого самоуправління та бюджетними організаціями. Визначені причини, обумовлюючі недосконалість системи державного контролю в Україні, а саме відсутність цілісної системи фінансового контролю; єдиної інформаційної та методологічної бази контролю; ефективного контролю над витратами бюджетних засобів, використанням державної та комунальної власності, належної відповідальності за нецільове та неефективне використання засобів; застарілість, недосконалість та несумісність нормативно-правової бази для різних суб'єктів державного фінансового контролю.

Обосновано, що підвищення ефективності організації фінансового контролю в системі Казначейства повинно передбачати ліквідацію протиріччів та нелогічності його нормативно-правової бази, забезпечення «удобства» перевірок. Показано, що удосконалення фінансового контролю в системі Казначейства повинно ґрунтуватися на необхідності удосконалення методологічних та організаційно-правових основ поточного контролю над використанням бюджетних засобів місцевими органами влади та бюджетними установами та розробки комплексних заходів по запобіганню зловживань в бюджетній сфері. Удосконалення фінансового контролю в системі Казначейства повинно передбачати реалізацію комплексу заходів, а саме удосконалення нормативно-правових основ фінансового контролю в частині встановлення єдиних нормативів для всіх суб'єктів державного контролю та чіткого розмежування їх повноважень; підвищення координації Казначейства з іншими суб'єктами державного фінансового контролю, в тому числі за рахунок створення єдиної інформаційної системи по правонарушенням; розширення повноважень Казначейства, незалежних від органів виконавчої влади; вироботки чіткої державної політики в стосунку правонарушень при нецільовому використанні засобів та уточнення відповідальності посадових осіб за порушення при розпорядженні бюджетними засобами; підвищення професіоналізму спеціалістів за рахунок їх якісної підготовки (перепідготовки); розвиток матеріально-технічної бази Казначейства шляхом впровадження сучасних інформаційних технологій.

Ключевые слова: финансовый контроль, бюджетные средства, организация, совершенствование, Казначейство.

Summary. The article investigates the problems of organization of state financial control in Ukraine and the development of measures to improve its efficiency. It is shown that the Treasury's competence in the field of financial control extends to the use of the local authorities and budgetary organizations. The reasons causing the imperfection of the state control system in Ukraine are determined, namely the lack of a coherent system of financial control; unified information and methodological control framework; effective control over the spending of budget funds, the use of state and municipal property, proper responsibility for the improper and inefficient use of funds; outdated, inadequate and inconsistent regulatory framework for the various entities of state financial control.

It is proved that the increase in the efficiency of financial control in the Treasury system should include the elimination of inconsistencies and illogic of its regulatory framework, to ensure «convenience» checks. It is shown that the improvement of financial control in the Treasury system should be based on the need to improve the methodological and organizational and legal framework of the current control over the use of budgetary funds by local authorities and budgetary institutions, and the development of comprehensive measures to prevent abuses in the public sector. Improving the financial control in the Treasury system should include the implementation of a set of measures, namely, improvement of the legal framework of financial control in the establishment of unified standards for all subjects of state control and a clear separation of its powers; increase coordination of the Treasury with other subjects of the state financial control, including through the establishment of a unified information system for the offenses; the expansion of the Treasury authority independent of the executive power; develop a clear state policy in respect of offenses under misuse of funds and clarify the responsibility of officials for violations at the disposal of budgetary funds; increasing the professionalism of the expense of their quality training (retraining); development of material and technical base of the Treasury through the introduction of modern information technologies.

Key words: financial control, budget, organization, improvement, Treasury.

Постановка проблеми. Загальні положення державного фінансового контролю були визначені у 1977 р. на IX Конгресі міжнародної організації вищих органів контролю державних фінансів (ПЧТ08АІ) [1]. Відповідно Лімської декларації державний фінансовий контроль є невід'ємною складовою управління суспільними фінансовими ресурсами, основною метою використання якої є забезпечення відповідального та підзвітного характеру цього управління. Одночасно фінансовий контроль є частиною державного регулювання і здійснюється у формі попереднього контролю для прийняття коригуючих заходів.

Одним із основних суб'єктів державного фінансового контролю в Україні є Державна казначейська служба (ДКСУ), яка була створена з метою забезпечення ефективного управління коштами Державного бюджету України. За даними на 25.10.2016 р. органами ДКСУ в результаті проведених контрольних заходів було усунуто 503 порушення бюджетного законодавства на загальну суму 330,5 млн грн. (табл. 1). Тому в умовах бюджетного дефіциту удосконалення фінансового контролю, який здійснюється ДКСУ, є актуальним.

Таблиця 1

Кількість правопорушень, виявлених органами ДКСУ, станом на 25.10.2016 р.

Показники	при виконанні	
	державного бюджету	місцевих бюджетів
Кількість протоколів про порушення бюджетного законодавства	253	354
Кількість розпоряджень про зупинення операцій з бюджетними коштами на рахунках розпорядників (одержувачів) бюджетних коштів	273	379

Джерело: складено авторами на основі даних Державної казначейської служби України [2]

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням організації фінансового контролю, зокрема в системі ДКСУ, присвячені праці багатьох українських і зарубіжних вчених, серед яких необхідно відзначити М. В. Бариніну-Закірову, І. В. Басанцова, Л. В. Дікана, І. С. Скоропада, І. Б. Стефанюка, Дж. Майкселла, Г. Г. Ченя, Д. В. Форсайта, Л. Вейкарта, Д. В. Вільямса [3–9] та інших. Однак структурні політичні та соціально-економічні зрушення в Україні впливають на ефективність державного фінансового контролю, що обумовлює необхідність подальших досліджень проблем його організації та вироблення комплексу заходів, реалізація яких дозволить нівелювати ці проблеми.

Тому **метою статті** є дослідження організації державного фінансового контролю в Україні та виробленню заходів щодо підвищення його ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з основних завдань ДКСУ, відповідно Положення про Державну казначейську службу України, є здійснення контролю за (а) веденням обліку надходжень і витрат державного і місцевих бюджетів, складанням та поданням фінансової і бюджетної звітності; (б) бюджетними повноваженнями при зарахуванні надходжень бюджету; (в) відповідністю кошторисів розпорядників бюджетних коштів показникам розпису бюджету; (г) відповідністю платежів узятим бюджетним зобов'язанням та відповідним бюджетним асигнуванням та ін. [10, ст. 3, п. 20]. Таким чином, компетенція ДКСУ у сфері фінансового контролю розповсюджується в основному на використання (напрямів спрямування та обсягів) бюджетних коштів місцевими бюджетами та бюджетними установами.

Державний фінансовий контроль охоплює три основні області правопорушень, а саме (1) порушення податкового законодавства та несплата податків; (2) незаконне або нецільове використання бюджетних коштів; (3) правопорушення у сфері планування грошових потоків, дотримання графіка платежів і надходжень, дебіторська і кредиторська заборгованість, операції на фінансовому ринку та ін.

При цьому, як зазначається, недосконалість системи державного контролю сприяє розкраданню бюджетних коштів, значній кількості порушень, пов'язаних із їхнім нецільовим використанням, тощо [11]. Така ситуація є результатом відсутності (1) цілісної системи фінансового контролю: суб'єкти державного контролю діють нескоординовано, що створює умови для зловживань при використанні бюджетних коштів і знижує, власне якість контролю; (2) єдиної інформаційної і методологічної бази контролю: контролюючі органи дублюють функції одні інших (Державне казначейство України встановлює єдині правила ведення бухгалтерського обліку та здійснює контроль за їх дотриманням, а на Державну контрольно-ревізійну службу покладено повноваження щодо здійснення контролю за порядком ведення бухгалтерського обліку та достовірності звітності), а також втручаються в діяльність (функцію поточного контролю виконання бюджету реалізують одночасно органи ДКСУ, Рахунковою палатою, а також контрольно-ревізійною службою); (3) ефективного контролю за витрачанням бюджетних коштів, використанням державної та комунальної власності, належної відповідальності за нецільове та неефективне витрачання, а також рівня їхнього відшкодування; (4) застарілість, недосконалість та неузгодженість нормативно-правової бази для різних суб'єктів державного фінансового контролю: Закон про основні засади здійснення державного фінансового контролю було прийнято ще у 1993 р., нормативні акти розробляють-

ся без врахування існуючої практики функціонування суб'єктів господарювання та бюджетних установ.

З урахуванням викладеного вище підвищення ефективності організації державного фінансового контролю, який зокрема здійснюється ДКСУ, має здійснюватися за напрямками, спрямованими на ліквідацію, перш за все, її суперечливості та нелогічності, а також забезпечення «зручності перевірки» як органам, що її здійснюють, та установам, які контролюють.

Як було зазначено раніше, до компетенції ДКСУ відноситься фінансовий контроль за цільовим використанням коштів місцевими бюджетами та бюджетними установами. Тому вироблення заходів щодо удосконалення фінансового контролю в системі ДКСУ має ґрунтуватися на необхідності, по-перше, поліпшення методологічних і організаційно-правових засад поточного контролю за використанням бюджетних коштів місцевими органами влади та бюджетними установами, а, по-друге, розробки комплексних заходів для попередження зловживань у бюджетній сфері.

Тоді удосконалення фінансового контролю в системі ДКСУ має передбачати реалізацію комплексу таких заходів:

1) удосконалення нормативно-правових засад фінансового контролю, яке має здійснюватися в напрямку забезпечення стабільності фінансового законодавства та встановлення єдиних нормативів для всіх суб'єктів державного контролю, чіткого розмежування їхніх повноважень шляхом прийняття відповідного закону, а також більш широкого впровадження міжнародних стандартів, зокрема INTOSAI та МСА;

2) підвищення координації ДКСУ з іншими суб'єктами державного фінансового контролю, у тому числі й за рахунок створення єдиної інформаційної системи щодо правопорушень. Це дозволить створити цілісну систему державного фінансового контролю;

3) розширення повноважень ДКСУ, які не залежатимуть від органів виконавчої влади, що дозволить

уникнути їхнього тиску як в процесі власне перевірок, так і винесення рішення про обсяг відшкодувань заподіяних збитків, а також про необхідність притягнення до відповідальності осіб, винних у нецільовому витрачанні бюджетних коштів або їхній перевитраті;

4) вироблення чіткої державної політики щодо правопорушень при нецільовому використанні коштів місцевими органами влади або завищенні вартості виконаних робіт чи наданих послуг, уточнення відповідальності посадових осіб за порушення при розпорядженні бюджетними коштами;

5) підвищення професіоналізму спеціалістів ДКСУ за рахунок їх якісної підготовки (перепідготовки), а також ознайомлення з досвідом фінансового контролю у провідних країнах світу, Наприклад, у Франції, казначейська система якої достатньо схожа на українську, однак є більш ефективною. Також формування штату спеціалістів ДКСУ має ґрунтуватися не за політичної доцільності, а суто на професійній основі, що прямо впливатиме на результати контролю;

6) розвиток матеріально-технічної бази ДКСУ шляхом впровадження сучасних інформаційних технологій для паспортизації результатів контрольних заходів, контролю за реальним виконання санкцій по виявленим правопорушенням (перш за все, за відшкодуваннями державі збитків через діяльність окремих посадових осіб, а також винесеним їм покаранням), а також забезпечення прозорості діяльності установ ДКСУ для суспільства.

Висновки та пропозиції. Отже, удосконалення фінансового контролю в системі ДКСУ має спрямовуватися на узгодження його засад з іншими контролюючими органами, підвищення відповідальності посадових осіб за нецільове використання бюджетних коштів, а також підвищення прозорості результатів контролю. При цьому позитивний ефект буде формуватися лише в процесі системних змін в організації фінансового контролю.

Література

1. Лімська декларація керівних принципів аудиту державних фінансів [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/604_001.
2. Інформація щодо зупинення операцій з бюджетними коштами / Державна казначейська служба України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/23608>.
3. Бариніна-Закірова М. В. Деякі проблеми нормативно-правового характеру у сфері державного фінансового контролю / М. В. Бариніна-Закірова // Фінанси України. – 2005. – № 1. – С. 145–154.
4. Басанцов І. В. Державний фінансовий контроль: регіональні аспекти: монографія / І. В. Басанцов. – К.: ВД «Корпорація», 2006. – 234 с.
5. Дікань Л. В. Фінансовий контроль: теорія та методологія: монографія / Л. В. Дікань, Ю. О. Голуб, Н. В. Синюгіна. – Харків: Вид-во ХНЕУ, 2009. – 92 с.
6. Скоропад І. С. Державний фінансовий контроль в Україні: проблеми та шляхи реформування / І. С. Скоропад // Науковий вісник НЛТУ. – 2011. – Вип. 21.3. – С. 263–268.
7. Стефанюк І. Державний фінансовий контроль: проблеми ідентифікації й визначення системи / І. Стефанюк // Фінанси України. – 2009. – № 11. – С. 12–19.
8. Mikesell J. L. Fiscal Administration: Analysis and Applications for the Public Sector / J. L. Mikesell. – 8th ed. – Boston: Wadsworth, Cengage Learning, 2011. – 718 p.
9. Chen G. G. Budget Tools: Financial Methods in the Public Sector / G. G. Chen, D. W. Forsythe, L. Weikart, D. W. Williams. – Washington: CQ Press, 2009. – 277 p.
10. Положення про Державну казначейську службу України: Указ Президента України від 29.11.2011 № 1078/2011 зі змін та доп. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/460/2011>.
11. Фінансовий контроль бюджетних ресурсів: монографія / Є. В. Мних, Г. О. Кравченко, Н. С. Барабаш та ін. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 186 с.

References

1. World Bank Group (2016), «The Lima Declaration of Guidelines on Auditing Precepts», available at: <http://www1.worldbank.org/publicsector/pe/befa05/LimaDeclaration.pdf> (Accessed 15 January 2017).
2. The official site of The State Treasury Service of Ukraine (2016), «Information about the suspension of operations with budgetary funds», available at: <http://treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/23608> (Accessed 10 January 2017).
3. Barinina-Zakirova, M.V. (2005), «Some problems of legal nature of the state financial control», *Finansy Ukrainy*, vol. 1, pp. 145–154.
4. Basantsov, I.V. (2006), *Derzhavnyy finansovyy kontrol': Rehional'ni aspekty* [State financial control: regional aspects], Korporatsiya, Kyiv, Ukraine.
5. Dikan', L.V., Holub, YU.O. and Sinyuhina, N.V. (2009), *Finansovyy kontrol': teoriya ta metodolohiya* [Financial control: theory and methodology], KhNUE, Kharkiv, Ukraine.
6. Skoropad, I.S. (2011), «State financial control in Ukraine: problems and ways to reform», *Naukovyy visnyk NLTU*, vol. 21.3, pp. 263–268.
7. Stefaniuk, I. (2009), «State financial control: the problem identification and definition», *Finansy Ukrainy*, vol. 11, pp. 12–19.
8. Mikesell, J.L. (2011), *Fiscal administration: analysis and applications for the public sector*, Wadsworth, Cengage Learning, Boston, USA.
9. Chen, G. G., Forsythe, D.W., Weikart, L. and Williams, D.W. (2009), *Budget tools: financial methods in the public sector*, CQ Press, Washington, USA.
10. The President of Ukraine (2011), The Decree «The provisions about the State treasury service in Ukraine», available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/460/2011> (Accessed 15 January 2017).
11. Mnykh, YE.V., Kravchenko, G.A. and Barabash, N.S. (2008), *Finansovyy kontrol' byudzhetykh resursov* [Financial control of budgetary resources], Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t, Kyiv, Ukraine.

Дзюба Тетяна Ігорівна

аспірант кафедри статистики та економічного аналізу

Національний університет біоресурсів і природокористування України

Дзюба Татьяна Игоревна

аспірант кафедры статистики и экономического анализа

Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

Dziuba Tatyana

Postgraduate Department of Statistics and Economic Analysis

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

**ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯМ ЕКОНОМІЧНОГО
ЗРОСТАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВА
УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЕМ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
ACCOUNTING AND ANALYTICAL MAINTENANCE
OF AGRICULTURAL GROWTH ENTERPRISE**

Анотація. Стратегічним пріоритетом діяльності сучасних сільськогосподарських підприємств України доцільно вважати забезпечення стабільності функціонування з метою довгострокового «виживання» на ринку, передбачення і попередження загроз бізнесу з метою уникнення ризику банкрутства, створення сприятливої ситуації з отриманням потенційних параметрів успіху для гарантування перспектив розвитку та зростання економічної потужності підприємств. Досвід діяльності сільськогосподарських підприємств провідних країн світу пропонує у якості інструменту досягнення вказаних цілей – концепцію стратегічного менеджменту, яка потребує відповідного обліково-інформаційного супроводу. Об'єктивною вимогою прогресивного розвитку економіки III тисячоліття стає переосмислення пріоритетів управлінської діяльності. Менеджмент сучасного підприємства не зацікавлений у громіздкому масиві всеохоплюючої облікової інформації, яка характеризується в більшості випадків ретроспективним змістом.

Ключові слова: обліково-аналітична система, вартість, ціна, управління.

Аннотация. Стратегическим приоритетом деятельности современных сельскохозяйственных предприятий Украины целесообразно считать обеспечения стабильности функционирования с целью долгосрочного «выживания» на рынке, предсказания и предупреждения угроз бизнеса во избежание риска банкротства, создание благоприятной ситуации с соблюдением потенциальных параметров успеха для обеспечения перспектив развития и роста экономической мощи предприятий. Опыт деятельности сельскохозяйственных предприятий ведущих стран мира предлагает в качестве инструмента достижения указанных целей – концепцию стратегического менеджмента, которая требует соответствующего учетно-информационного сопровождения. Объективным требованием прогрессивного развития экономики III тысячелетия становится переосмысление приоритетов управленческой деятельности. Менеджмент современного предприятия не заинтересован в громоздком массиве комплексной учетной информации, которая характеризуется в большинстве случаев ретроспективным содержанием.

Ключевые слова: учетно-аналитическая система, стоимость, цена, управление.

Summary. The strategic priority of modern agricultural enterprises in Ukraine advisable to consider providing the stable functioning for long-term «survival» in the market, prediction and prevention of threats to business in order to avoid the risk of bankruptcy, creating a favorable situation with observance potential parameters of success to ensure prospects for development and growth of economic power companies. Experience of leading agricultural enterprises in the world offers a tool to achieve those goals – the concept of strategic management, which requires appropriate accounting and information support. The objective requirement of the progressive development of the economy of the third millennium is rethinking priorities of management. Management of modern enterprise is not interested in bulky comprehensive array of accounting information, which characterized most of retrospective content.

Keywords: Accounting and analytical system, cost, price management.

Постановка проблеми. Одним з основних принципів обліково-аналітичної системи є квантифікованість її об'єктів, тобто можливість вартісного вимірювання.

Вартість є одним з найскладніших і багатогранних наукових категорій. Її пізнання має велике значення для різних напрямків людської діяльності і особливо для обліково-аналітичного процесу, в обліковій підсистемі якого діє принцип «не можна зважити на те, що неможливо оцінити, що не має вартості».

Всі існуючі до початку ХХ століття теорії вартості спираються на три основних концептуальних підходи до аналізу проблеми вартості. В рамках першого підходу — «виробничого» — передбачається, що вартість формується в сфері виробництва. В рамках другого підходу — «споживчого» — стверджується, що вартість формується на основі споживчої оцінки корисності товару. В рамках третього підходу — «ринкового» — об'єднуються, як би «синтезуються», два попередніх.

У зарубіжних економічних навчаннях ідеї синтезу отримали реальне втілення у вигляді закінченої наукової концепції ринкового ціноутворення і вартості А. Маршалла, створеної в другій половині ХІХ століття. Ідеї синтезу розвивалися і поглиблювалися в працях різних економістів протягом усього ХХ століття. Процес розвитку теорій вартості пройшов кілька етапів об'єднання альтернативних теоретичних поглядів на проблему вартості.

В Україні ідея про можливість і необхідність подальшої розробки теорії цінності в напрямку синтезу теорій витрат виробництва і граничної корисності була підтримана в кінці ХІХ і початку ХХ століття в роботах П. Струве та С. Франка, а також серйозно розроблялася В. Дмитрієвим і М. Туган-Барановським.

Серед існуючих теорій вартості і ціноутворення можна виділити два класи теорій: монофакторних (або однофакторні) і поліфакторних. В рамках названих класів теорій можна виділити ще кілька їх типів.

Перший тип першого класу — це монофакторні теорії, що визнають в як основний фактор виробництво, другий — споживання.

Перший тип другого класу — це двофакторні теорії, що враховують рівноправне вплив умов виробництва і структури споживання. Другий — трьохфакторні теорії, що враховують характер конкуренції галузевого ринку. Третій — багатофакторні теорії, що включають крім виробництва, споживання і типу ринкової структури інші соціально-економічні фактори, що впливають на даний процес.

У своєму розвитку теорії вартості і розподілу пройшли 4 етапи.

1. Передісторія, що охоплює ІV ст. до н.е. ХVІ ст. н.е. проблема вартості в цей період ще немає науко-

вої постановки і власного методу. Основні результати цього періоду пов'язані з ім'ям Аристотеля.

2. Класичний період (ХVІІІ — середина ХІХ ст.) Починається з створенням У. Петті наукового методу теорії вартості. Цей метод отримав розвиток в роботах А. Сміта і Д. Рікардо.

3. Марксистський період (середина — кінець ХІХ ст.; в СРСР і країнах соціалістичної орієнтації — до кінця ХХ в.). Він пов'язаний з дослідженням подвійної природи праці, створенням теорій додаткової вартості і ціни виробництва.

4. Неокласичний період (з кінця ХІХ ст. по теперішній час) пов'язаний зі створенням Л. Вальрасом теорії конкурентної рівноваги. В цей період для вирішення теоретико-вартісних проблем широко використовуються математичні моделі, а сама категорія вартості поступово виходить з вживання, витісняється категорією «ціна конкурентної рівноваги».

На першому етапі розробляється понятійний апарат і основи методології вартості.

Вже в той час в схоластичній економічній думки простежується поділ поточної (ринкової) ціни в конкретний час і місце ідеальної ціни (вартості).

«Справедливої» («*justum pretium*») називається ціна, яка задовольняє критеріям справедливості при обміні. Вона представляла собою скоріше діапазон цін, ніж фіксований рівень. Деякі автори-схоласти вважали, що справедлива ціна повинна покривати понесені виробником витрати виробництва, а також забезпечувати його засобами існування на рівні, відповідному його положенню в суспільстві. Доктрина справедливих цін заснована на вимозі справедливості при обміні, сформульованому Аристотелем, і принципі оборотності: «стався до інших так, як хочеш, щоб вони ставилися до тебе» [1].

Структура основних підходів до аналізу категорії «вартість» як базової по відношенню до ціни є складнішою і галузеву схему — особливу «систему концептуальних підходів до аналізу вартості» (рис. 1).

Перший підхід — «виробничий» (або «витратний»). Він заснований на передумові, що вартість блага формується виключно в процесі його виробництва, значить, її субстанцією є необхідні для виробництва даного блага витрати. У зв'язку з цим даний підхід можна назвати «витратним», можуть бути здійснювані в процесі створення блага витрати або живого праці, або факторів виробництва.

Другий підхід, за аналогією з першим, ми назвемо «споживчим» (або «оціночним»), тому що він заснований на передумові, що ціна блага базується на споживчій оцінці значущості даного блага для задоволення якоїсь потреби конкретного споживача.

Третій підхід може бути названий «ринковим» або «обмінним», так як він базується на тезі про те, що пе-

ревірка необхідності виробничих витрат на створення будь-якого блага здійснюється за допомогою оплати даного блага споживачами на ринку (або в процесі обміну). Тим самим «ринковий» підхід об'єднує два попередніх, «синтезує» їх. В залежності від того, чи враховується ринкова структура і реально, що склалася кон'юнктура галузевого ринку в тому чи іншому методі дослідження категорії «вартість» в рамках ринкового концептуального підходу, можна виділити, відповідно, «ідеальний» ринковий підхід і «реальний» ринковий підхід».

Вибір назв пояснюється наступним чином. Назва «ідеальний» ринковий підхід» використано нами в зв'язку з тим, що даний концептуальний підхід спирається на передумову про формування вартості товару в умовах рівноваги на ринку досконалої конкуренції, який являє собою ідеальну модель ринку. Вибір назви «реальний» ринковий підхід» обумовлений тим, що цей підхід спирається на передумову про формування вартості в умовах реально складається нерівноваженої кон'юнктури реально існуючих ринків недосконалої конкуренції.

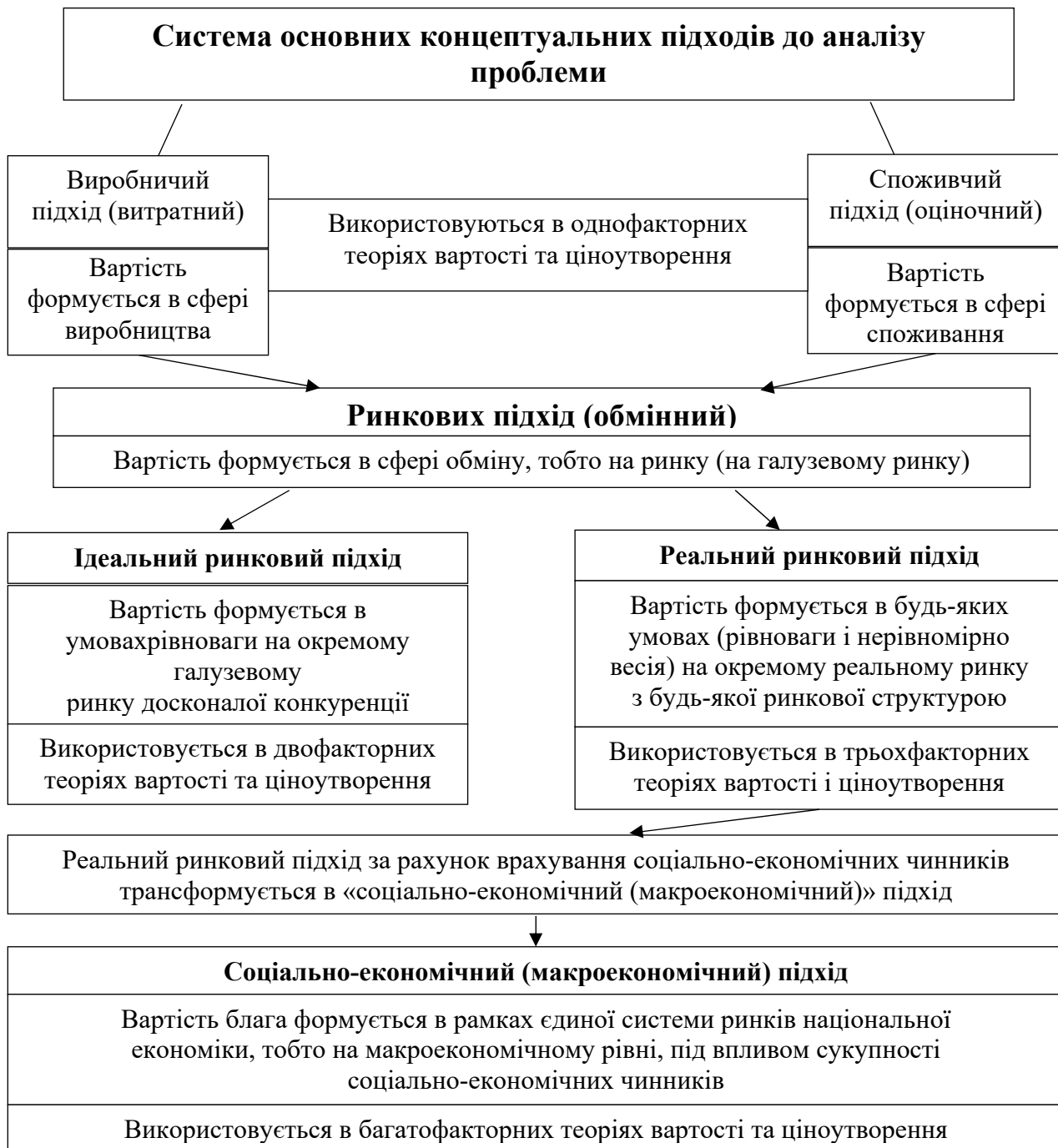


Рис. 1. Схема концептуальних підходів до аналізу проблем формування вартості

Одним з елементів вартості блага є «трудова вартість», заснована на величині живого праці, витраченого в процесі створення блага. За аналогією назвемо вартість, засновану на витратах факторів виробництва, «факторної (ресурсної) вартістю». «Факторна вартість» включає в себе «трудова вартість» в якості складової частини. Факторна вартість і її складова частина – трудова вартість – являють собою «витратний» елемент або витратну сторону категорії «вартість». Це є характеристика процесу формування вартості блага, що складається в процесі створення блага при здійсненні ресурсних витрат [3].

Безсумнівно, дві сторони, два елементи вартості блага – «витратний» і «ціннісний» – не можуть існувати одне без одного, вони постійно взаємодіють між собою через ринок. При цьому результатом опосередкованого ринком взаємодії двох елементів вартості блага є встановлення на ринку її величини – кількісної характеристики вартості (цінності) благ.

Отже, економічна категорія «вартість» – є багатоелементна, багаторівнева категорія, що характеризується цілою системою понять, включають різні види і підвиди.

Цінність в системі економічних відносин – це виміряна тим або іншим способом ступінь об'єктивної або суб'єктивної, або об'єктивно суб'єктивної значущості блага того чи іншого роду [3].

В рамках чотирьох сфер суспільного відтворення ціна і ціноутворення функціонують наступним чином (рис. 2).

1. Ціна і ціноутворення в сфері виробництва. Тут в якості складного, багатоступінчастого процесу визначається ціна виробника на основі, по-перше обліку всіх видів витрат, в тому числі:

- а) врахування всіх видів витрат на виробництво по їх елементам;
- б) розподілу загальної частини витрат за видами продукції;



Рис. 2. Актуалізація вартості, що формується в процесі взаємодії чотирьох сфер суспільного відтворення

в) калькулювання собівартості продукції (товару або послуги).

По-друге, визначення величини прибутку в складі ціни, виходячи з:

а) нормативу чистої рентабельності, на яку націлено підприємство (тобто співвідношення прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства до собівартості продукції);

б) величини податків і прирівняних до них платежів, в тому числі і соціальних.

По-третє, коригування величини прибутку в складі ціни, виходячи з:

а) виробленої маркетингової стратегії і тактики з урахуванням того етапу, на якому знаходиться в даний момент оцінюється виріб;

б) необхідності або доцільності закладання в прибуток додаткового її збільшення (вона веде до підвищення ціни) на предмет додаткового накопичення грошового капіталу на розширення і модернізацію виробництва в майбутньому, в тому числі і в зв'язку з майбутнім неминучим погіршенням умов господарювання в майбутньому.

Таким чином схожість і відмінності вартості і ціни проявляються в процесі їх формування в чотирьох сферах відтворення виробництво, обмін, розподіл, споживання та у взаємодії цих сфер і їх взаємний перехід один в один.

Як видно з вищевикладеного матеріалу, економічна концепція вартості достатньо розроблена. Однак в даний час відсутня єдина облікова концепція вартості, яка змогла б застосувати досягнення економічної думки в цій галузі до обліково-аналітичного процесу, так як з проблемами оцінки ми стикаємося постійно в процесі діяльності господарюючих суб'єктів.

Відсутнє визначення облікової вартості, не вироблені її основні принципи для цілей ОАС, не розроблено співвідношення між вартістю, собівартістю і ціною.

В обліково-аналітичному процесі використовуються поняття вартості, собівартості, ціни, однак термінологічно вони не визначені. Більш того, в законодавчих актах відсутні визначення даних понять і часто прирівнюються поняття «вартість» і «ціна».

Зважаючи на те, що однією із головних причин неякісної організації і функціонування обліку на багатьох агропромислових підприємствах є відсутність належної кількості фінансових ресурсів для найму висококваліфікованих спеціалістів, проходження обліковими спеціалістами курсів підвищення кваліфікації, вважаємо, що вирішення даних питань, як і питань забезпеченості достатньою кількістю ресурсів, пошуку вигідних каналів збуту, виробництва конкурентоспроможної продукції можна забезпечити шляхом інтеграції агропромислових підприємств у ефективні ринкові структури. Однією з сучасних форм розвитку інтегрованого аграрного підприємництва є кластери, як найбільш конкурентоспроможні структури в умовах глобалізації та інтернаціоналізації господарських процесів світової економіки. Вони представляють собою злиття капіталу взаємопов'язаних підприємств і організацій різних організаційно-правових форм, з метою зростання ефективності виробничо-збутової діяльності на основі якіснішої її координації, кращого ресурсного забезпечення.

Висновки та пропозиції. На основі даних ОАС здійснюється управління економічної потужності підприємством. Однак обліково-аналітична інформація може бути використана і для аналітичних і управлінських цілей на рівні держави, в зв'язку з чим постає завдання вироблення необхідної інформаційної бази, що формується в статистичному обліку відповідно з принципами та методами ОАС.

Література

1. Аникин А. В. Юность науки: Жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса. 4-е изд. — М.: Политиздат, 1985. — 367 с.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 996-XIV [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14&myid=4>
3. Краєвський В. М. Об'єднання облікових систем як передумова визначення «трьохвимірної вартості»: збірник праць всеукраїнської науково-практичної конференції [«Сучасний стан та перспективи розвитку державного контролю і аудиту в Україні»] / В. М. Краєвський / Київський національний університет імені Тараса Шевченка. — Київ: ВПЦ «Київський університет», 2009. — 439 с. — С. 177–179.
4. Краєвський В. М. Оптимальна величина витрат на заробітну плату як результат аналізу доданої вартості»: матеріали ІV міжнародного форуму молодих вчених [«Ринкова трансформація економіки: стан, проблеми, перспективи»] / В. М. Краєвський // — М-во аграрної політики України, Харківський національний технічний університет с.г. імені Петра Василенка. — Харків: ХНТУСГ, 2010. — Т. 1. — 306 с. — С. 191–192.

5. Краєвський В. М. Облік аграрного потенціалу національного багатства: монографія [Текст]: — К.: видавництво «Вік принт», 2015. — 440 с.
6. О. Н. Винер. Кибернетика. — М: Наука, 1983.
7. Податковий кодекс України (зі змінами) від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://zakozvitnyy4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>
8. Ульянов И. П., Попова Л. В. Бухучет. Пособие для бухгалтера и менеджера. — М.: Изд-во «Бизнес-информ» — 1999. — 292 с.

References

1. Anikin A. (1985) Youth Science: The Life and ideas of thinkers and economists before Marx. 4th ed., Moscow, Russia.
2. The Law of Ukraine «On Accounting and Financial Reporting in Ukraine» dated 16.07.99r. № 996-XIV [electronic resource] Access: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14&myid=4>
3. Krajewski V. (2009) Union accounting systems as a prerequisite for the definition of «cost of three-dimensional», Proceedings of the All-Ukrainian Scientific Conference [«Current state and prospects of state control and audit in Ukraine»] / V. Krajewski / Kyiv National Taras Shevchenko. — Kyiv: CUP «Kyiv University».
4. Krajewski V. (2010) Optimum value of wage costs as a result of the analysis of value-added «materials IV International Forum of Young Scientists [«market economy transformation: the state, problems and prospects»] / V.M. Krajewski // — M-t Agrarian policy of Ukraine, Kharkov National technical University SH Petro Vasilenko. — Kharkov: KNTUA.
5. V. Krajewski (2015) Accounting agricultural potential national wealth: monograph, Publishing House «Vik print», Kyiv, Ukraine.
6. О. Вынер (1983) Кибернетика, Moscow, Russia.
7. Tax Code of Ukraine (as amended) of 02.12.2010 number 2755-VI [electronic resource] — Access: <http://zakozvitnyy4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>
8. Ulyanov, I., Popova L. (1999) Accounting. Benefit for the accountant and manager. — М.: Publishing house «Business-Inform».

Комаров Костянтин Сергійович

*старший викладач кафедри обліку та оподаткування
Київський кооперативний інститут бізнесу і права*

Комаров Константин Сергеевич

*старший преподаватель кафедры учета и налогообложения
Киевский кооперативный институт бизнеса и права*

Komarov Konstantin

*senior lector at the Department of accounting and taxing
Kyiv Cooperative Institute of Business and Law*

МОДЕЛІ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО ЕФЕКТУ ВІД ВПРОВАДЖЕННЯ ПРОЕКТІВ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА В УПРАВЛІНСЬКОМУ ОБЛІКУ

МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ОТ ВНЕДРЕНИЯ ПРОЕКТОВ ИНФОРМАТИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ

MODELS OF EVALUATION OF ECONOMIC EFFECT FROM IMPLEMENTATION PROJECT INFORMATION COMPANIES IN MANAGEMENT ACCOUNTING

Анотація. Дана стаття присвячена моделям оцінки економічного ефекту від впровадження проектів інформатизації підприємства в управлінському обліку. Ефект від таких проектів може бути різним: від прямого економічного ефекту (-функції контролю), до відносного ефекту від покращення клієнтської лояльності. З'ясовано, що застосування прямих моделей обрахунку економічної ефективності інвестиційних проектів в цьому випадку не може дати абсолютно достовірних результатів, так як проекти інформатизації є проектами специфічними. Саме тому загальні економічні моделі підрахунку ефективності інвестиційних проектів на думку авторів слід модернізувати саме під специфіку проектів інформатизації.

Надано тлумачення «Фінансової привабливості» (фінансова оцінка) та «Ефективності» (економічна оцінка).

Показано, що загальна схема оцінки ефективності складається з двох етапів: на першому етапі розраховуються показники ефективності проекту в цілому. На другому етапі визначається фінансова можливість реалізувати проект та ефективність участі підприємства у проекті.

Досліджено «класичні» показники, які можна рекомендувати для використання в якості розрахунку економічної ефективності інвестиційних проектів:

- 1) Чистий дохід (NV);
- 2) Чистий дисконтований дохід (NPV);
- 3) Внутрішня норма дохідності (IRR);
- 4) Потреба у додатковому фінансуванні (проектне фінансування, вартість проекту, капітал ризику);
- 5) Індекси дохідності витрат та інвестиції;
- 6) Строк окупності;
- 7) Група показників, яка характеризує фінансовий стан підприємства.

Досліджено і узагальнено основні тенденції і теорії в оцінці інвестиційного ефекту від проектів інформатизації та способи його розрахунку. Визначені найбільш придатні показники для оцінки економічного ефекту від впровадження проектів інформатизації підприємств.

Узагальнені та структуровані групи проектів інформатизації (інфраструктурні, транзакційні, інформаційні, стратегічні). Досліджені та відібрані для них найбільш прийнятні методи оцінки економічної ефективності.

Запропоновано схему концепції оцінки інвестицій в інформаційних технологіях. Розроблено загальний алгоритм оцінки інвестицій в інформаційні технології. Запропоновано схема процесу інвестування у проекти інформатизації на підприємствах.

Ключові слова: Проект інформатизації, критерій оцінки ефективності, чистий дохід, строк окупності, фінансова привабливість, моделі оцінки, управлінський облік.

Аннотація. Данная статья посвящена моделям оценки экономического эффекта от внедрения проектов информатизации предприятия в управленческом учете. Эффект от таких проектов может быть различным: от прямого экономического эффекта(функции контроля), до относительного эффекта от улучшения клиентской лояльности. Выяснено, что применение прямых моделей расчета экономической эффективности инвестиционных проектов в этом случае не может дать абсолютно достоверных результатов, так как проекты информатизации являются специфическими проектами. Именно поэтому общие экономические модели подсчета эффективности инвестиционных проектов по мнению авторов следует модернизировать именно под специфику проектов информатизации.

Дано толкование «Финансовой привлекательности» (финансовая оценка) и «Эффективности» (экономическая оценка).

Показано, что общая схема оценки эффективности состоит из двух этапов: на первом этапе рассчитываются показатели эффективности проекта в целом. На втором этапе определяется финансовая реализуемость проекта и эффективность участия предприятия в проекте.

Исследованы «классические» показатели, которые можно рекомендовать для использования в качестве расчета экономической эффективности инвестиционных проектов:

- 1) Чистый доход (NV);
- 2) Чистый дисконтированный доход (NPV);
- 3) Внутренняя норма доходности (IRR);
- 4) Потребность в дополнительном финансировании(проектное финансирование, стоимость проекта, капитал риска);
- 5) Индексы доходности затрат и инвестиций;
- 6) Срок окупаемости;
- 7) Группа показателей, которая характеризует финансовое состояние предприятия.

Исследованы и обобщены основные тенденции и теории в оценке инвестиционного эффекта от проектов информатизации и способы его расчета. Определены наиболее подходящие показатели для оценки экономического эффекта от внедрения проектов информатизации предприятий.

Обобщенные и структурированные группы проектов информатизации (инфраструктурные, транзакционные, информационные, стратегические). Исследованы и отобраны для них наиболее приемлемые методы оценки экономической эффективности.

Предложена схема концепции оценки инвестиций в информационных технологиях. Разработан общий алгоритм оценки инвестиций в информационные технологии. Предложена схема процесса инвестирования в проекты информатизации на предприятиях.

Ключевые слова: Проект информатизации, критерий оценки эффективности, чистый доход, срок окупаемости, финансовая привлекательность, модели оценки, управленческий учет.

Summary. This article focuses on models to assess the economic effect from implementation of projects of Informatization of enterprise management accounting. The effect of such projects may range from the direct economic effect(control functions) to the relative impact of improving customer loyalty. It was found that the direct application of models of calculation of economic efficiency of investment projects in this case may not give completely reliable results, as the Informatization projects are specific projects. Hence, the General economic model of calculation of efficiency of investment projects according to the authors, you should upgrade it to the specifics of Informatization projects.

This interpretation of «Financial attractiveness» (financial evaluation) and Effectiveness» (economic evaluation).

It is shown that the General scheme of assessment of the effectiveness consists of two stages: the first stage calculates the performance indicators of the project as a whole. The second stage determined the financial feasibility of the project and efficiency of participation in the project.

Studied «classical» indicators that can be recommended for use in the calculation of economic efficiency of investment projects:

- 1) Net value (NV);
- 2) Net present value (NPV);
- 3) Internal rate of return (IRR);

- 4) *The need for additional financing (project financing, project cost, risk capital);*
- 5) *Indexes of yield of expenses and investments;*
- 6) *The payback period;*
- 7) *A group of indicators that characterize the financial condition of the company.*

Researched and summarized key trends and theory in the evaluation of investment effect of computerization projects and methods of its calculation. Identified the most suitable indicators to assess the economic effect from implementation of projects of Informatization of enterprises.

Generalized and structured group of Informatization projects (infrastructure, transactional, informational, strategic). Researched and selected the most acceptable methods of economic evaluation.

The proposed design concept for the evaluation of investments in information technology. General algorithm for evaluating investments in information technology. The proposed scheme of investment process in projects of Informatization in enterprises.

Key words: *The project of Informatization, the criterion of efficiency, net income, payback period, financial attractiveness, valuation models, management accounting.*

Постановка проблеми. Проблематика оцінки ефективності та ефекту від впровадження інформаційних систем набагато ширша, ніж може здаватися на перший погляд. Економічний ефект від реалізації інвестиційного проекту у сфері інформатизації дуже не прогнозований — такий проект може надати підприємству важливі конкурентні переваги, може напяму скоротити витрати на утримання персоналу, скоротити витрати матеріалів на виготовлення продукції та інше.

Проблема такої оцінки постала перед економічною кібернетикою наприкінці 20 сторіччя [3]. Разом із бурхливим розвитком науки та техніки економічні системи пройшли досить важкий та довгий шлях еволюції. На даному етапі сучасні інформаційні системи впритул наблизилися до так званих «електронних нервових систем» [10] — систем, що здатні повністю інформатизувати компанію та надати їй можливість швидко та адекватно реагувати на зовнішні та внутрішні подразники, по аналогії з нервовою системою людини. Такі системи здатні повністю автоматизувати електронний документообіг на підприємстві, автоматизувати взаємозв'язок із постачальниками, автоматизувати взаємозв'язок із клієнтами, автоматизувати бухгалтерський та податковий облік, автоматизувати керування трудовими ресурсами, автоматизувати складські операції тощо.

Щодо економічної оцінки ефективності інформаційних систем, то це поняття тісно пов'язане з визначенням джерел економічної ефективності, тобто реальних шляхів отримання економічного ефекту (реальні можливості покращення виробничо-господарської та фінансової діяльності підприємства, потенційно існуючих на підприємстві резервів виробництва та втрачених вигод). Кількісною оцінкою, здебільшого, можливо оцінити такі напрями підвищення ефективності роботи підприємства:

1) Збільшення випуску продукції за рахунок більш раціонального використання виробничих та трудових ресурсів, оптимізації виробничої програми підприємства;

2) Збільшення продуктивності праці працівників внаслідок зменшення витрат робочого часу і простоїв виробничого обладнання;

3) Визначення оптимального рівня запасів матеріальних ресурсів та об'ємів незавершеного виробництва;

4) Покращення якості продукції та економія, яку отримую споживач;

5) Зниження витрат на випуск продукції за рахунок можливого скорочення адміністративно-управлінського персоналу, оптимізація техніко-економічного та оперативного календарного планування, покращення оперативного регулювання виробництва, економії умовно-постійних витрат;

6) Оптимізація швидкості реагування на замовлення покупців;

7) Оптимізація управління дебіторсько-кредиторською заборгованістю [9].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окресленій проблематиці дослідження присвячені праці великої кількості вчених, а саме: П. Вейла, М. Бродбента, Д. Хуббарда, Д. Нортон, Р. Каплана, М. Амрама, Н. Куталіаки та інших. Дослідження у цій тематиці здебільшого проводяться зарубіжними вченими з точки зору інвестиційних проектів. У вітчизняній економічній науці окреслена проблематика статті не знайшла широкої підтримки серед дослідників.

Тому **метою статті** є дослідження моделей оцінки економічного ефекту від впровадження проектів інформатизації підприємства в управлінському обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. На даний час в якості еталону виконання аналізу інвестиційних проектів застосовується стандартний підхід до методів оцінки інвестицій, який розроблений міжнародним центром промислових досліджень при ЮНІДО. Цей підхід ґрунтується на оцінці будь-якого інвестиційного проекту (незалежно від галузевої приналежності) та загальні критерії комерційної

привабливості: «Фінансова привабливість» (фінансова оцінка) та «Ефективність» (економічна оцінка) [10].

Фінансова оцінка включає в себе звіт про рух грошових коштів, звіт про прибуток, баланс та відповідні фінансові оцінки. Економічна оцінка ефективності вимагає використання простих(статистичних) методів для розрахунку простої норми прибутку та строку окупності, а також методи дисконтування для розрахунку поточної звітності проекту (NPV) та внутрішньої норми прибутку (IRR) [2].

Загальна схема оцінки ефективності складається з двох етапів:

Перший етап. Розраховуються показники ефективності проекту вцілому. Ціллю є отримання агрегованої економічної оцінки проектних рішень та створення необхідних умов для пошуку інвестиційних ресурсів. Оскільки інвестиційні проекти, пов'язані з інформаційними технологіями на підприємствах як правило розглядаються як локальні(на відміну від загально-значимих), то оцінюється тільки їх комерційна ефективність.

Другий етап. На ньому визначається фінансова можливість реалізувати проект та ефективність участі підприємства у проекті. Визначається організаційно-економічний механізм реалізації проекту і склад його учасників. Відпрацьовуються схеми фінансування, які нададуть можливість реалізувати даний проект на підприємстві. Оцінка ефективності інвестиційного проекту повинна відбуватися на стадіях:

- 1) Розробки інвестиційної пропозиції та декларації про наміри(експрес-оцінка інвестиційної пропозиції);
- 2) Розробки обґрунтування інвестицій;
- 3) Розробки техніко-економічного обґрунтування, або бізнес-плану проекту;
- 4) Реалізації інвестиційного проекту(економічного моніторингу) [3].

«Класичні» показники, які можна рекомендувати для використання в якості розрахунку економічної ефективності інвестиційних проектів:

- 1) Чистий дохід (NV);
- 2) Чистий дисконтований дохід (NPV);
- 3) Внутрішня норма дохідності (IRR);
- 4) Потреба у додатковому фінансуванні (проектне фінансування, вартість проекту, капітал ризику);

5) Індекси дохідності витрат та інвестиції;

6) Строк окупності;

7) Група показників, яка характеризує фінансовий стан підприємства [4].

Професори Мельбурнського університета П. Вейл та М. Бродбент пропонують наступні чотири портфелі ІТ підприємства: інфраструктурні, транзакційні, інформаційні та стратегічні ІТ. Інфраструктурні – це технології, які забезпечують основу для створення автоматизованої інформаційної системи (комунікації, засоби створення програмного забезпечення, апаратне забезпечення). Транзакційні – проекти, що підтримують поточні операції: обробку замовлень, друк технологічних карт та ін. Інформаційні – системи аналізу та підтримки прийняття рішень. Стратегічні – проекти, що створюють конкурентні переваги компанії, такі як CRM-системи.

У таблиці 1 наведені, за рекомендацією П. Вейла та М. Бродбента, методи оцінки проектів для кожного портфеля та їх питома вага у загальному об'ємі інвестицій, що були встановлені в результаті дослідження 75 транснаціональних корпорацій; у дужках наведена питома вага портфелів промислових компаній.

П. Вейл та М. Бродбент пояснюють велику питому вагу інфраструктурних ІТ економією масштабу та гострою необхідністю координації зусиль різних підрозділів у відповідності до єдиної стратегії на великих децентралізованих підприємствах.

Для оцінки інвестицій в інфраструктуру інформаційної системи підприємства вони розробили методику управління «максимами» – правила побудови інфраструктури, яка дозволяє оцінити потребу в інфраструктурі виходячи з бізнес стратегії та планів підприємства. Проекти даної групи можуть давати можливості, які можна оцінити за допомогою теорії опціонів. Наприклад, створення інтранет-мережі може бути опціоном для впровадження системи електронної комерції або повноцінної CRM системи [10].

Для інформаційних проектів вчені пропонують використовувати аналіз дисконтованих потоків з наступною експертною оцінкою, у випадку, якщо він є негативним. Експерти повинні вирішити чи виправдовують «нематеріальні вигоди» від'ємний грошовий потік. Цей підхід вони назвали DCF Value (DCFV).

Таблиця 1

Методи оцінки інвестицій у ІТ, що пропонують П. Вейл та М. Бродбент

Портфель	Методи оцінки	Структура портфеля досліджених компаній
Інфраструктурні	Опціони, максими	70% (64%)
Транзакційні	DCF	8% (7%)
Інформаційні	DCFV, стандарти для схожих	14% (20%)
Стратегічні	Пілотний проект, експертні оцінки	8% (9%)

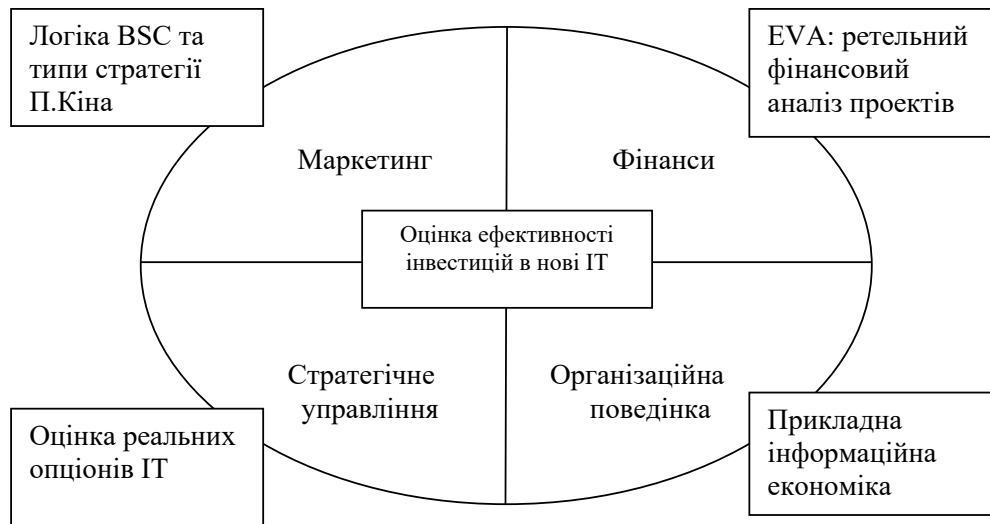


Схема 1. Концепція оцінки інвестицій в інформаційних технологіях

Стратегічні проекти найбільш ризикові (на досліджених підприємствах до 50% закінчувалися невдачею). Вчені пропонують для великих проектів перед реалізацією самого проекту створити пілотний проект з метою вивчення можливих сценаріїв.

Висновки та пропозиції. Отже, виходячи із проведеного дослідження можна стверджувати, що про-

екти у сфері інформатизації є високо ризикованими і потребують для оцінки своєї ефективності скориговані моделі класичної теорії інвестиційних проектів. Основними моделями для оцінки ефективності від впровадження проектів інформатизації на підприємствах є: опціони, максими, DCF, DCFV, стандарти для схожих, пілотний проект, експертні оцінки.

Література

1. Бернес В., Хавранек П. М. Руководство по подготовке промышленных технико-экономических исследований: Перевод с англ. / Перераб. и доп. изд. — М: АОЗТ «Интерэксперт», 1995. — 343 с.
2. Бирман Т., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов: Пер. с англ. под ред. Л. П. Белых. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. — 631 с.
3. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс. — К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. — 448 с.
4. Бриггем Е. Ф. Основы финансового менеджмента: Пер. з англ. — К.: «Молодь», 1997. — 1000 с.
5. Буренин А. Н. Рынок ценных бумаг и производных финансовых инструментов: Учеб. пособие / Ин-т «Открытое о-во». — М.: 1-ая Федер. Книготорговая Компания, 1998. — 348 с.
6. Валдайцев С. В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 720 с.
7. Валдайцев С. В. Оценка бизнеса и инновации. — М.: Информационно-издательский дом «Филин», 1997. — 336 с.
8. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами: Пер с англ. под ред. И. И. Елисеевой. — М.: Финансы и статистика, 1996. — 799 с.
9. Глазунов В. Н. Финансовый анализ и оценка риска реальных инвестиций. — Москва: ЗАО «Финстатинформ», 1997. — 135 с.
10. Гойко А. Ф. Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрямки їх реалізації. — Київ: ВІРА-Р, 1999. — 320 с.
11. Губанова Л. І. Оцінка інвестиційних проектів // Фінанси України. — 2001. — № 10. С. 126–131.

References

1. Bernes V., Havranek P. M. Rukovodstvo po podgotovke promyshlennyih tehniko-ekonomicheskikh issledovaniy: Pervod s angl. / Pererab. i dop. izd. — M: AOZT «Interekspert», 1995. — 343 s.
2. Birman T., Shmidt S. Ekonomicheskii analiz investitsionnykh proektov: Per. s angl. pod red. L. P. Belyih. — M.: Banki i birzhi, YuNITI, 1997. — 631 s.
3. Blank I. A. Investitsionnyi menedzhment: Uchebnyi kurs. — K.: Elga-N, Nika-Tsentr, 2001. — 448 s.
4. BrIghem E. F. Osnovi flnansovogo menedzhmentu: Per. z angl. — K.: «Molod», 1997. — 1000 s.
5. Burenin A. N. Ryinok tsennyih bumag i proizvodnyih finansovyih instrumentov: Ucheb. posobie / In-t «Otkryitoe o-vo». — M.: 1-aya Feder. Knigotorgovaya Kompaniya, 1998. — 348 s.
6. Valdaytsev S. V. Otsenka biznesa i upravlenie stoimostyu predpriyatiya. — M: Finansyi i statistika, 2001. — 720 s.
7. Valdaytsev S. V. Otsenka biznesa i innovatsii. — M.: Informatsionno-izdatelskiy dom «Filin», 1997. — 336 s.
8. Van Horn Dzh. K. Osnovyi upravleniya finansami: Per s angl. pod red. I. I. Elisevov. — M.: Finansyi i statistika, 1996. — 799 s.
9. Glazunov V. N. Finansovyyi analiz i otsenka riska realnyih investitsiy. — Moskva: ZAO «Finstatinform», 1997. — 135 s.
10. Goyko A. F. Metodi otsInki effektivnostI InvestitsIy ta prIoritetnI napryamki Yih realIzatsIYi. — KiYiv: VIRA-R, 1999. — 320 s.
11. Gubanova L. I. OtsInka InvestitsIynih proektIv // FInansi UkraYini. — 2001. — #10. S. 126–131.

Торба Олена Вікторівна

аспірант

Університет державної фіскальної служби України

Торба Елена Викторовна

аспірант

Университет государственной фискальной службы Украины

Torba Olena

Graduate student

University of the State Fiscal Service of Ukraine,

Науковий керівник — Осмятченко В. О., д.е.н., професор

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ОБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: ВИЗНАЧЕННЯ ТА МЕТОДИКА ОЦІНКИ

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ОБЪЕКТ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА: ОПРЕДЕЛЕНИЕ И МЕТОДИКА ОЦЕНКИ

INTELLECTUAL CAPITAL IN ACCOUNTING: DEFINITION AND ASSESSMENT METHODOLOGY

Анотація. У статті досліджується поняття, структури та ролі інтелектуального капіталу при забезпеченні конкурентоздатності підприємства і його впливу на фінансові результати, а також різні підходи до тлумачення сутності інтелектуального капіталу.

Автором визначено, що інтелектуальний капітал – це нагромадження у процесі інтелектуальної діяльності сукупності знань, досвіду, навичок, творчості, здібностей, взаємовідносин, що мають економічну цінність і використовуються у процесі виробництва та обміну з метою одержання доходу. Розглядаючи інтелектуальний капітал як нематеріальний актив, необхідно зазначити, що суб'єкт господарювання не завжди має право власності на всі свої ресурси.

У статті зазначено, що оцінка інтелектуального потенціалу на мікрорівні є необхідною умовою для розробки політики управління компонентами інтелектуального капіталу суб'єкта господарювання.

При проведенні оцінки інтелектуального капіталу проведено дослідження застосування різних методик щодо інтелектуального капіталу, його складових та визначення доцільності їх застосування. Оцінка інтелектуального потенціалу на мікрорівні дозволяє сформулювати справедливую вартість компанії, що необхідно для інформаційних потреб зовнішніх користувачів, прийняття раціональних управлінських рішень, які сприяють підвищенню якості бізнес-процесів.

При оцінці інтелектуального капіталу виділяють декілька підходів. У більшості випадків розглядають фінансові та нефінансові методи і методи ринкової капіталізації. Щодо використання методів прямого виміру інтелектуального капіталу необхідно зазначити, що при ньому виділяють кожен із складових інтелектуального капіталу та оцінюють з використанням певних формул чи алгоритму. Але це все не дає можливості здійснити точний вартісний вимір інтелектуального капіталу. Тому вважаємо, що найбільш дієвою методикою оцінки інтелектуального капіталу є система збалансованих показників.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, нематеріальний актив, людський капітал, соціальний капітал, оцінка, інтелектуальна власність.

Аннотация. В статье исследуются понятия, структуры и роли интеллектуального капитала для обеспечения конкурентной способности предприятия и его влияния на финансовые результаты, а также разные подходы к определению сущности интеллектуального капитала.

Автором определено, что интеллектуальный капитал – это накопление в процессе интеллектуальной деятельности совокупности знаний, опыта, умения, творческих способностей, взаимоотношений, которые имеют экономическую ценность и используются в процессе производства та обмена с целью получения дохода. Рассматривая интеллектуальный капитал как нематериальный актив, необходимо сказать, что субъект хозяйствования не всегда имеет право собственности на все свои ресурсы.

В статті вказано, що оцінка інтелектуального потенціала на мікро-рівні є необхідним умовою для розробки політики управління складовими інтелектуального капіталу у суб'єктів господарювання. При проведенні оцінки інтелектуального капіталу проведено дослідження використання різних методик для визначення розміру інтелектуального капіталу та його складових і їх необхідності. Оцінка інтелектуального потенціала на мікро-рівні дає можливість сформувати достовірну цінність компанії, що необхідно для інформаційних потреб зовнішніх користувачів і для прийняття раціональних управлінських рішень, які сприяють підвищенню якості бізнес-процесів.

При оцінці інтелектуального капіталу виділяють декілька підходів. В більшості випадків розглядають фінансові та нефінансові методи, методи ринкової капіталізації. При використанні методів прямого вимірювання інтелектуального капіталу необхідно виділяти кожну складову інтелектуального капіталу та оцінювати її з використанням конкретних формул або алгоритмів. Але все це не дає можливості здійснити точне ціннісне визначення розміру інтелектуального капіталу. Тому вважаємо, що найбільш можливою методикою для оцінки інтелектуального капіталу є система збалансованих показників.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, нематеріальний актив, людський капітал, соціальний капітал, оцінка, інтелектуальна власність.

Abstract. The article sheds a light on the concept, structure and role of intellectual capital in ensuring the competitiveness of business entities and targeting their financial results. The article discloses different approaches to describing the essence of intellectual capital.

The author defines intellectual capital as the gained in intellectual activity set of knowledge, expertise, skills, creativity and relationships, having economic value and used in production and exchange for profit-making purposes. Intellectual capital, viewed as an intangible asset, is not always fully protected by business entities' ownership rights.

The author argues that micro-level intellectual potential assessment is the prerequisite for development of intellectual capital management policy. The article discusses intellectual capital assessment comparing different methodologies of intellectual capital measurement and substantiating its components. The author puts a lot of emphasis on reliable fair value for a company obtained by micro-level intellectual potential assessment providing information for external stakeholders and rational managerial decisions aimed at enhancing business models.

The author shows that intellectual capital assessment comprises different tools including market capitalization, financial and non-financial methods. The article demonstrates that direct measurement methods involve allocation and evaluation of intellectual capital components applying specific formulas or algorithms with no guarantee of value measurement accuracy. Therefore, the best possible methodology for assessing intellectual capital remains the balanced scorecard.

Keywords: intellectual capital, intangible assets, human capital, social capital, assessment, intellectual property.

Постановка проблеми. Одним із найважливіших критеріїв оцінки ефективності роботи суб'єктів господарювання, який впливає на вартість підприємства та в подальшому дає можливість до росту його прибутковості є інтелектуальний капітал. Між тим існують безліч питань щодо методичних підходів для оцінки інтелектуального капіталу, визначення його як об'єкта бухгалтерського обліку. У той же час, інтелектуальний капітал є основним фактором розвитку інновацій та створення конкурентних переваг підприємства над своїми конкурентами в умовах ринкових відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти проблеми визнання, оцінки, класифікації, обліку формування капіталу досліджено в роботах Л.М. Братчук, Є.В. Бобкова, Р. Бруханського, Ф.Ф. Бутиця, С.М. Войта, Т.В. Давидюк, В.М. Диби, Г.Г. Кірейцева, С.Ф. Легенчука, Л.В. Нападівської, Л.Никифоровій, О.О. Осадчої, А.С. Фролова, С.Б. Хо-

лода, Ю.С. Цал-Цалко та інших науковців України. Але незважаючи на вагомий внесок вище зазначених науковців у розкритті теоретичних аспектів інтелектуального капіталу та системи його бухгалтерського обліку, проблеми визначення, структури, оцінки та обліку інтелектуального капіталу потребують більш глибоких досліджень як на загальнодержавному рівні, так і з позиції суб'єктів господарювання.

Тому **метою статті** є дослідження ролі інтелектуального капіталу при формуванні фінансового результату чи оцінці бізнесу клієнта, що передбачає: вивчення поняття «інтелектуальний капітал», його складових, методики оцінки як об'єкта бухгалтерського обліку та визначення шляхів її удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. На етапі трансформації національної системи бухгалтерського обліку в інтегровану міжнародну систему «...виникає необхідність пошуку та впровадження методологічно та організаційно нових об'єктів обліку,

облікових форматів, нових підходів до організації облікової роботи в цілому» [9, с. 31]. Для цього необхідно розширити склад об'єктів обліку, які суттєво впливають на формування фінансового результату, від якого, в свою чергу, залежить економічна стійкість підприємства. До таких об'єктів бухгалтерського обліку, насамперед, слід віднести інтелектуальний капітал, який є досить складним та водночас важливим об'єктом сучасної обліково-аналітичної системи підприємства. Проте, питанням щодо розкриття в обліку інтелектуального капіталу та відображення його впливу на фінансові результати суб'єкта господарювання, приділяється недостатня увага.

Інтелектуальний капітал відіграє значну роль у забезпеченні конкурентноздатності як окремого підприємства, так і національної економіки в цілому. А тому питання оцінки інтелектуального капіталу, як на макрорівні, так і на мікро-рівні, зберігає свою актуальність та дискусійність.

У сучасній економічній літературі існують різні підходи до тлумачення сутності інтелектуального капіталу. Як уже зазначалось, термін «інтелектуальний капітал» уперше використав у 1969 р. відомий американський дослідник Дж.К. Гелбрейт. Наприкінці ХХ ст. цей феномен досліджено у працях Е. Брукінга, Д. Даффі, Д. Клейна, М. Мелоуна, Л. Прусак, Т. Стюарта, П. Салівана, К. — Е. Свейбі, Т. Форт'юна, Л. Едвінссона, Л. Хіроякі та інших. У роботі шведських науковців Л. Едвінссона і М. Мелоуна «Інтелектуальний капітал. Визначення дійсної вартості компанії» складовими інтелектуального капіталу визначено людський, організаційний та клієнтський види капіталу [11]. Л. Едвінссон і М. Мелоун відзначають, що «...одна частина інтелектуального капіталу включає в себе знання, як невід'ємна частина суб'єкта, інша частина цього капіталу відтворює свого роду об'єктивні умови використання цих знань для підвищення ефективності і конкурентоздатності фірми».

На думку багатьох дослідників, інтелектуальний капітал — це інтелектуальний потенціал, що активно використовується суб'єктами господарювання в процесі економічного розвитку з метою одержання доходу.

Разом з тим, багатогранність і неоднозначність даного поняття викликали суперечливість у підходах до з'ясування сутності та структури інтелектуального капіталу. При оцінці діяльності суб'єктів господарювання необхідно включати не тільки показники фінансового стану, а й аналіз ефективності використання матеріальних і трудових ресурсів.

Разом з тим, як зазначає Осадча О. «... міжнародна облікова практика в інтегрованій звітності людський, соціальний і комунікативний капітал (клієнтський) розкриває самостійними видами капіталу. На основі

диференціації форм та особливостей функціонування інтелектуального капіталу виділимо в його складі окремими об'єктами обліку: людський капітал; соціальний; комунікативний капітал» [8, с. 56] і розглядає інтелектуальний капітал через ідентифікацію нематеріальних активів, заснованих на знаннях, що «...включають: інтелектуальну власність (патенти, авторські права, програмне забезпечення, ліцензії тощо); «організаційний капітал» — знання, системи, процедури й протоколи; нематеріальні активи, пов'язані з брендом і репутацією, створеною безпосередньо суб'єктом господарської діяльності». Між тим, не всі вище перераховані складові, особливо «організаційний капітал» можливо ототожнювати з нематеріальними активами. Розглядаючи інтелектуальний капітал як нематеріальний актив, необхідно зазначити, що суб'єкт господарювання не завжди має право власності на всі свої ресурси. Якщо на патенти, ліцензії, товарні знаки тощо суб'єкт господарювання має права володіння, то на знання, уміння, кваліфікацію, своїх співробітників та інше такі права відсутні; між тим, ці складові інтелектуального капіталу приймають активну участь як у створенні цінностей для формування фінансових результатів, так і вартості підприємства в цілому.

Як зазначає Братчук Л.М., «...у вузькому розумінні під інтелектуальним капіталом слід розуміти сукупність знань і здібностей, які стимулюють появу нових ідей, технологій, новацій та здатні приносити економічну вигоду» [1, с. 267]. Разом з тим, «інтелектуальний капітал у широкому розумінні — це вартісна оцінка продукту інтелектуальної праці (або інтелектуальних ресурсів), які створені або придбані суб'єктами господарювання для задоволення потреб суспільства». Щодо структури інтелектуального капіталу, автор включає: інформаційні ресурси, нематеріальні активи, людські ресурси та інтелектуальну власність, що у результаті їх капіталізації дасть можливість отримати економічну вигоду.

Отже, інтелектуальний капітал — це нагромадження у процесі інтелектуальної діяльності сукупності знань, досвіду, навичок, творчості, здібностей, взаємовідносин, що мають економічну цінність і використовуються у процесі виробництва та обміну з метою одержання доходу.

Аналіз сучасної економічної літератури показав, що сутність інтелектуального капіталу розкривається через окреслення його структури, призначення, можливостей використання, як ресурсу виробництва.

Легенчук С. зазначає, що для потреб бухгалтерського обліку інтелектуальний капітал необхідно визначити як сукупність наявних інтелектуальних активів (людський, структурний та клієнтський капітал) підприємства, які забезпечать йому конкурентні

переваги на ринку. Разом з тим автором зазначено, що «більш доцільним є використання поняття «інтелектуальні активи», що зумовлює його відповідне облікове відображення як активів та відповідає економічному поняттю «інтелектуальний капітал» [5, с. 7].

Отже, облік складових інтелектуального капіталу є об'єктивною необхідністю. Окремі питання їх обліку в складі нематеріальних активів все частіше знаходять своє відображення у роботах вітчизняних та зарубіжних авторів, особливо в останній час. У той же час потребує удосконалення і термінологія в частині облікового відображення інтелектуального капіталу, і питання обґрунтування концептуальних особливостей бухгалтерського обліку його складових, критеріїв їх визнання.

Відповідно до принципів Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), активи — це ресурси, контрольовані компанією, котрі виникли в результаті минулих подій, від яких компанія очікує економічну вигоду в майбутньому. Під майбутньою економічною вигодою розуміють потенціал, який прямим або непрямим способом може бути залучений у грошовий потік компанії. Актив визнається в бухгалтерському обліку і, відповідно, відображається в бухгалтерській (фінансовій) звітності, коли існує ймовірність одержання майбутніх економічних вигод компанією. Актив повинен мати вартість або оцінку, яка вірогідно визначена. Інтелектуальний актив — економічний термін, який відбиває здатність нематеріального об'єкта приносити дохід.

Майбутні економічні вигоди можуть бути використані компанією в результаті:

- виробництва товарів і послуг, які реалізуються компанією;
- обміну на інші активи;
- використання для погашення зобов'язань;
- розподілу з-поміж власників компанії тощо.

Оцінка інтелектуального потенціалу на мікрорівні дозволяє сформуванню справедливої вартості компанії, що необхідно для інформаційних потреб зовнішніх користувачів, прийняття раціональних управлінських рішень, які сприяють підвищенню якості бізнес-процесів, ефективності фінансово-господарської діяльності та капіталізації прибутків.

Особливо важливе значення має оцінка інтелектуальних активів для компаній, які генерують основну частину доходу від використання та нарощування інтелектуальних активів. Інформація про вартість інтелектуальних активів компанії використовується:

- зовнішніми користувачами — для одержання вірогідної інформації про вартість компанії інвесторами, потенційними покупцями та іншими учасниками інвестиційного процесу;

- менеджментом компанії — для прийняття стратегічних управлінських рішень та підвищення капіталізації компанії.

Кваліфікована оцінка інтелектуального потенціалу дасть змогу визначити склад і структуру всіх компонентів, які входять до його складу, здійснити кількісну їх оцінку. Разом з тим, традиційні методи обліку та оцінки, які використовуються не тільки в українській, але й у міжнародній практиці, не дозволяють оцінити вартість інтелектуальних активів компанії і відобразити її показники у звітності.

Важливо зазначити, що оцінка інтелектуального потенціалу на мікрорівні є необхідною умовою для розроблення політики управління компонентами інтелектуального потенціалу суб'єкта господарювання.

Політика управління має передбачити різні аспекти, а саме:

- збереження інтелектуального потенціалу;
- підготовку висококваліфікованих фахівців і постійне підвищення ними своїх знань та навиків;
- створення нової конкурентоспроможної продукції;
- залучення інвестицій у наукомістке високотехнологічне виробництво;
- створення механізму правового захисту та економічного стимулювання потенційних інвесторів;
- підвищення ефективності використання результатів інтелектуальної діяльності та конкурентоспроможності продукції тощо.

При оцінці інтелектуального капіталу виділяють декілька підходів. У більшості випадків розглядають фінансові та нефінансові методи, методи ринкової капіталізації. У основі фінансових методів лежить метод вартісного визначення інтелектуального капіталу як в цілому, так і його компонентів. Нефінансові методи включають присутність вартісного вимірника, а їх відстеження відбувається за рахунок нефінансових показників.

Розглядаються також методи прямого виміру інтелектуального капіталу, за допомогою яких виділяють та оцінюють з використанням певних формул чи алгоритму кожен із складових інтелектуального капіталу. Але це все не дає можливості точного вартісного виміру інтелектуального капіталу.

З нашої точки зору найбільш дієвою методикою оцінки інтелектуального капіталу є система збалансованих показників.

Щодо використання системи оцінки та методики управління інтелектуальним капіталом, то Легенчук С.Ф. зазначає, що система збалансованих показників (BSC) «забезпечує ідентифікацію інтелектуальних активів підприємства, однак не забезпечує їх оцінку, а відображає зв'язок інтелектуальних активів зі стратегією розвитку підприємства» [6, с. 172]. Разом з тим, «система дозволяє застосовувати не лише

традиційні показники (затрати, доходи), а й спеціальні параметри індикатори, що відображають зміни ринкової вартості підприємства».

Висновки та пропозиції. Отже, виходячи з наведеного, можна зробити висновок, що більшість вчених одним із складників інтелектуального капіталу вважають структурний капітал, аналогом якого визнають категорію «інтелектуальні активи», а частіше «нематеріальні активи». Однак такі судження суперечать нормативно-правовим документам, які визначають об'єкти обліку нематеріальних активів, зокрема: Положенню (стандарту) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» та Методичним рекомендаціям з бухгалтерського обліку нематеріальних активів, тому ми не можемо погодитись з ототожненням зазначених раніше понять.

Розглянувши складові інтелектуального капіталу, ми дійшли висновку, що одні автори не бачать різниці між інтелектуальним та людським капіталом, інші вважають людський капітал складовою інтелектуального капіталу. При цьому клієнтський капітал деякі автори розглядають як складовий елемент структурного капіталу, а інші — як окрему складову інтелектуального капіталу.

Щодо оцінки інтелектуального капіталу, необхідно зазначити, що при використанні різних методик дійсно оцінити у вартісній оцінці інтелектуальний капітал складно, а іноді й неможливо. Між тим, використовуючи систему збалансованих показників, можливо прогнозувати отримання економічної вигоди та досягати позитивних фінансових результатів.

Література

1. Братчук Л. М. Економічна сутність інтелектуального капіталу та його облікове забезпечення / Л. М. Братчук // Економічний аналіз. — 2015, том 21. — № 2. — С 262–269.
2. Бруханський Р. Методика ведення стратегічного фінансового обліку на підприємствах: інжиніринговий аспект / Р. Бруханський // Бухгалтерський облік і аудит. — 2014. — № 8. — С. 18–28.
3. Войт С. М. Активізація трудового творчого потенціалу через інтелектуальний капітал / С. М. Войт, С. Б. Холод // Вісник економічної науки України. — 2016. — № 1. — С. 22–29.
4. Диба В. М. Інтелектуальний капітал: структура й облік / В. М. Диба [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.vuzlib.com.ua/articles/book/7474%D0%86ntelektualnij_kap%D1%96tal_stru.
5. Легенчук С. Ф. Бухгалтерське відображення інтелектуального капіталу. Автореферат дис. на здобуття наук ступеня канд. економічних наук; спец. 08.06.04 «бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)». — Київ, 2006. — 20 с.
6. Легенчук С. Ф. Бухгалтерський облік інтелектуального капіталу в умовах застосування спеціалізованих систем управління інтелектуальним капіталом. Міжнародний збірник наукових праць. Випуск 1 (4). — С. 167–173.
7. Никифорова Л. Методологический подход к структурированию интеллектуального капитала организации в условиях экономики знаний / Л. Никифорова // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. — 2010. — № 4. — С. 145–151.
8. Осадча О. О. Інтелектуальний капітал як об'єкт генерування доходу фінансово-господарської діяльності / О. О. Осадча // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія: Економіка. — 2016. — Вип. 1. — С. 55–59.
9. Осадча О. О. Обліково-аналітичне забезпечення соціального капіталу в сучасних економічних умовах / О. О. Осадча // Вісник ЖДТУ, 2016. — № 1 (75). — С. 31–38.
10. Цал-Цалко Ю. С., Мороз Ю. Ю. Справедлива вартість при оцінці пасивів підприємства / Ю. С. Цал-Цалко, Ю. Ю. Мороз // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. — 2012, вип. 3 (24). — С. 511–518.
11. Edvinsson L, Michael S. Malone. Intellectual capital realizing your company true value by finding its hidden roots/ — USA, NY: Harper Collins Publishers, Ins., 1997. — 225 p.

References

1. Bratchuk L. M. Ekonomichna sutnist intelektualnogo kapitalu ta yogo oblikove zabezpechennya / L. M. Bratchuk // Ekonomichniy analiz. 2015 rik, tom 21. — № 2. S. 262–269.
2. Bryhanskyi K. Metodyka vedennya strategichnogo finansovogo obliku na pidpriemstvakh inzhyniryngovyi aspekt / K. Bryhanskyi // Buhgalterskyi oblik i audit. 2014. — № 8. — S. 18–28.
3. Voit S. M., Holod S. B. Aktyvizaciya trudovogo tvorchoho pontencialu cherez intelektualnyi capital / S. M. Voit, S. B. Holod // Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy — 2016. — № 1. — S. 22–29.
4. Dyba V. M. Intelektualnyi kapital: struktura i oblik / V. M. Dyba // http://www.vuzlib.com.ua/articles/book/7474%D0%86ntelektualnij_kap%D1%96tal_stru.

5. Legenchuk S. F. Buhgalterske vidobrazhennya intelektualnogo kapitalu. Avtoreferat dys. na zdobuttya nauk. atupenya kand. ekonomichnyh nauk; spec. 08.06.04 «buhgalterskyi oblik analiz ta audit». — Kyiv 2006. — 20 s.
6. Legenchuk S. F. Buhgalterskyi oblik intelektualnogo kapitalu v umovah zastosuvannya specializovanyh system upravlinnya intelektualnum kapitalom. Mizhnarodnyi zbirnyk naukovykh prac. Vypusk 1 (4). S. 167–173.
7. Nykyforova L. Metodologicheskii podhod k strukturovaniyu intelektualnogo kapitala organizacii v usloviyzh ekonomiki znanii// RISK Resursy informacii snabzheniya konkurenciya. — 2010. — № 4. — S. 145–151.
8. Osadcha O. O. Intelektualnyi capital yak ob'ekt generuvannya dohodu finansovo gospodarskoi diyalnosti // Naukovi zapysky nacionalnogo universytetu «Ostrozka akademiya». Seriya «Ekonomika» / naukovyi zhurnal. — Ostrog: VnV-мц NU «ОА», traven 2016. — № 1 (29). — S. 55–59.
9. Osadcha O. O. Oblikovo analitychne zabezprchennya socialnogo kapitalu v suchasnyh ekonomichnyh umovah // Visnyk ZH-DTU, 2016. — № 1 (75). — С. 31–38.
10. CAL CALKO YU.S./ MOROZ YU.YU. Spravedlyva vartist pry ocinci pasyviv pidpryyemstva Problemy teorii ta metodologii buhgalterskogo obliku kontrolyu I analizu. — 2012 — vyp. 3 (24). — S. 511–518.
11. Edvinsson L, Michael S. Malone. Intellectual capital realizing your company true value by finding its hidden roots/ — USA, NY: Harper Collins Publishers, Ins., 1997. — 225 p.

Лубенченко Ольга Едуардівна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Київський кооперативний інститут бізнесу і права*

Лубенченко Ольга Эдуардовна

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры учета и налогообложения
Киевский кооперативный институт бизнеса и права*

Lubenchenko Olha

*Candidate of Economics Sciences, Associate Professor,
Associate Professor at the Department of accounting and taxation
Kyiv Cooperative Institute of Business and Law,*

Лисюк Альона Василівна

*Кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Київський кооперативний інститут бізнесу і права*

Лысюк Алена Васильевна

*кандидат экономических наук
доцент кафедры учета и налогообложения
Киевский кооперативный институт бизнеса и права*

Lysiuk V. Alona

*PhD
Associated professor of Accounting and Tax Department
Kyiv Cooperative Institute of Business and Law*

**РИЗИКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ТА АУДИТ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЛЬНОСТІ**

**РИСКИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ И АУДИТ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**RISKS ECONOMIC SUBJECT AND AUDIT
OF FOREIGN ACTIVITY**

Анотація. Стаття присвячена дослідженню специфіки зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), необхідності впровадження зовнішнього аудиту з метою мінімізації ризиків такої діяльності. Не зважаючи на політичну нестабільність в країні все більше підприємств виходять на зовнішні ринки та стають суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. Зовнішньоекономічній діяльності, як будь – якій підприємницькій діяльності притаманні ризики, а саме – настання несприятливих подій, які можуть значною мірою впливати на фінансові результати. Менеджмент суб'єктів ЗЕД для досягнення мети діяльності підприємства має запобігати таким ризикам, тому визначення шляхів протидії несприятливим факторам є однією з пріоритетних задач управління ЗЕД. Авторами доведено, що поряд з загально відомими ризиками у сфері ЗЕД (ризик країни, банківський ризик, валютний ризик, ризик контрагента, що, в свою чергу поділяється на два види: ризик неплатежу, ризик невиконання контракту) існує ще один з видів ризику – ризик отримання значних фінансових санкцій з боку контролюючого органів: Митної служби, Державної фіскальної служби, що пов'язаний з відсутністю або недостовірністю або невизначеністю інформації у сфері ЗЕД.

Протидія ризикам ЗЕД вимагає задоволення інформаційних потреб суб'єктів ЗЕД щодо організації діяльності, обліку, звітування, сплати податків, зборів, митних платежів, тощо. Таке інформаційне забезпечення покладається або на службу внутрішнього аудиту, або залучаються суб'єкти аудиторської діяльності – зовнішні аудитори. Зовнішні аудитори мають ряд переваг перед внутрішніми аудиторами, як незалежні фахівці. Зовнішні аудитори, виходячи з того, що ЗЕД не є відокремленим видом діяльності підприємства в фінансовій звітності та за її результатами окремо не складається фінан-

сова звітність проводять: перевірку операцій у сфері ЗЕД у складі фінансової звітності; виконання завдання з узгоджених процедур – перевірку окремих операцій у сфері ЗЕД за замовленням; консультування з питань ЗЕД (при консультуванні аудитор також встановлює факт відповідності наданої консультації діючому законодавству). Всі перелічені аудиторські послуги затребуваними з боку суб'єктів господарювання і сприяють мінімізації підприємницьких ризиків у сфері ЗЕД.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, ризик, аудит, зовнішній аудит, фінансова звітність, супутні аудиторські послуги.

Аннотация. Стаття посвящена дослідженню специфіки внешнеэкономической деятельности (ВЭД), необходимости внедрения внешнего аудита с целью минимизации рисков такой деятельности. Несмотря на политическую нестабильность в стране, все больше предприятий выходят на внешние рынки и становятся субъектами внешнеэкономической деятельности. Внешнеэкономической деятельности, как какой – либо предпринимательской деятельности присущи риски. Под риском понимается наступление неблагоприятных событий, которые могут в значительной степени влиять на финансовые результаты. Менеджмент субъектов ВЭД для достижения целей деятельности предприятия должен противостоять таким рискам, поэтому определение путей противодействия неблагоприятным факторам хозяйственной деятельности является одной из приоритетных задач управления ВЭД. Авторами доказано, что наряду с общеизвестными рисками в сфере ВЭД (риск страны, банковский риск, валютный риск, риск контрагента, который в свою очередь делится на два вида: риск неплатежа, риск невыполнения контракта) существует еще один из видов риска – риск получения значительных финансовых санкций со стороны контролирующего органов: Таможенной службы, Государственной фискальной службы, связанный с отсутствием или недостоверностью или неопределенностью информации в сфере ВЭД. Противодействие рискам ВЭД требует удовлетворения информационных потребностей субъектов ВЭД в организации хозяйственной деятельности, учета, отчетности, уплаты налогов, сборов, таможенных платежей и тому подобное. Такое информационное обеспечение возлагается или на службу внутреннего аудита, или привлекаются субъекты аудиторской деятельности – внешние аудиторы. Внешние аудиторы имеют ряд преимуществ перед внутренними аудиторами, как независимые специалисты. Внешние аудиторы, исходя из того, что ВЭД не является обособленным видом деятельности предприятия и в финансовой отчетности по ее итогам отдельно не формируется финансовый результат, проводят: проверку операций в сфере ВЭД в составе финансовой отчетности; выполнение задания по согласованным процедурам – проверку отдельных операций в сфере ВЭД по заказу клиента; консультирование по вопросам ВЭД (при консультировании аудитор устанавливает факт соответствия предоставленной консультации действующему законодательству). Все перечисленные аудиторские услуги востребованы со стороны субъектов хозяйствования и способствуют минимизации предпринимательских рисков в сфере ВЭД.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, риск, аудит, внешний аудит, финансовая отчетность, сопутствующие аудиторские услуги.

Summary: Article is devoted to a research of specifics of foreign economic activity (foreign trade activities), need of introduction of external audit for the purpose of minimization of risks of such activity. Despite political instability in the country, more and more enterprises enter foreign markets and become subjects of foreign economic activity. Foreign economic activity as risks are inherent in any business activity. The risk is understood as approach of adverse events which can influence financial results substantially. Management of subjects of foreign trade activities for achievement of the objectives of activity of the enterprise has to resist to such risks therefore definition of ways of counteraction to adverse factors of economic activity is one of priority tasks of management of foreign trade activities. By authors it is proved that along with well-known risks in the sphere of foreign trade activities (risk of the country, bank risk, currency risk, risk of the contractor which in turn is divided into two look: the risk of non-payment, risk of failure to follow the contract) exists one more of types of risk – risk of obtaining considerable financial sanctions from controlling bodies: Customs service, the Public fiscal service, connected with absence or unauthenticity or uncertainty of information to the sphere of foreign trade activities. Counteraction to risks of foreign trade activities demands satisfaction of information needs of subjects of foreign trade activities for the organization of economic activity, the account, the reporting, payment of taxes, collecting, customs payments and so forth. Such information support is assigned or to service of internal audit, or subjects of auditor activity – external auditors are attracted. External auditors have a number of advantages before internal auditors as independent experts. External auditors, proceeding from the fact that foreign trade activities aren't the isolated kind of activity of the enterprise and in financial statements following the results the financial result separately isn't formed, carry out: check of operations in the sphere of foreign trade activities as a part of financial statements; performance of a task according to the coordinated procedures – check of separate operations in the sphere of foreign trade activities by request of the client; consultation on questions foreign trade activities (at consultation the auditor establishes the fact of compliance to the provided consultation to the current legislation). All listed auditor services are demanded from subjects of managing and minimization of enterprise risks in the sphere of foreign trade activities promote.

Key words: foreign trade, risk, audit, external audit, financial reporting, audit related services.

Постановка проблеми. Не зважаючи на політичну нестабільність в країні все більше підприємств виходять на зовнішні ринки та стають суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств (ЗЕД) — це сфера господарської діяльності, пов'язана з міжнародною виробничою й науково-технічною кооперацією, експортом і імпортом продукції, виходом підприємства на зовнішній ринок. Згідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» зовнішньоекономічна діяльність — це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [1]. Будь — якій підприємницькій діяльності, в тому числі і зовнішньоекономічній, притаманні ризику — настання несприятливих подій, які можуть значною мірою впливати на фінансові результати. Менеджмент суб'єктів ЗЕД для досягнення мети діяльності підприємства має запобігати таким ризикам. Визначення шляхів протидії ризикам є однією з пріоритетних задач управління ЗЕД.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми управління ризиками ЗЕД були висвітлені у наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених, а саме Коблянська Г. Ю., Коваленко В. М., Пудрик Д. В., Прокопішина О. В., Сельська І. Л., Кравченко Р. Ю., Уварова А. Я. [2–8] та ін. Визнаючи наукову і практичну цінність їх досліджень, слід зазначити, що значну роль в мінімізації ризиків ЗЕД відіграє зовнішній незалежний аудит. Тому необхідно деталізувати завдання аудиту в управлінні ризиками ЗЕД.

Тому метою статті є систематизація ризиків ЗЕД та на підставі цього визначення особливостей аудиту ЗЕД.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ризики — це можливі несприятливі події, що можуть відбутися, і в результаті яких можуть виникнути збитки, майнові втрати учасників ЗЕД [9].

Ризик — це вибір дій, які необхідно здійснити, за умови нестачі інформації. Об'єктивність ризику в економічній сфері ґрунтується на тому, що він існує внаслідок об'єктивних, притаманних економіці категорій конфліктності, невизначеності, розпливчастості, відсутності вичерпної інформації на момент оцінювання і прийняття управлінських рішень.

Об'єкт ризику — це економічна система, точну оцінку ефективності й умови функціонування якої неможливо визначити з заданою ймовірністю. Суб'єктивність ризику зумовлюється тим, що в економіці діють реальні люди (інвестори, менеджери, управлінські команди, бізнесмени) зі своїм досвідом, психологією, інтересами, смаками, схильністю чи несхиль-

ністю до ризику, зі своєю поведінкою тощо. Суб'єкт ризику — особа або колектив, які зацікавлені в результатах управління об'єктом ризику і мають відповідну компетенцію щодо управління і прийняття відповідних рішень стосовно об'єкта ризику [10].

Ризику притаманні особливі характеристики:

1. Системність. З погляду теорії систем, ризик розглядається як одна з системних характеристик, як властивість, що притаманна будь-яким видам цілеспрямованої діяльності. Ця системна характеристика проявляється як конфлікт між окремими цілями суб'єкта господарювання (суб'єкта ризику), як невизначеність стосовно реалізації цілей, зміст, напрям і умови досягнення котрих не чітко зрозумілі суб'єктові керування.

2. Присутність ризику у передбаченнях, прогнозах, оскільки майбутнє стосовно економічних процесів неможливо передбачити в усіх деталях.

3. Присутність ризику в процесах цілепокладання, оцінювання.

4. Структура і міра ризику діалектично змінюються в часі під впливом змін (трансформації) зовнішнього і внутрішнього середовища, дії низки об'єктивних і суб'єктивних чинників.

5. Ризик може бути відсутній лише для тих економічних суб'єктів, які не зацікавлені особисто у функціонуванні і розвитку певної економічної системи, або якщо економічні суб'єкти перекладають відповідальність на суспільство, на контрагентів. Ризик відсутній за відсутності будь-якого вибору.

Ризики, що виникають під час здійснення ЗЕД, залежать від багатьох об'єктивних причин:

- об'єктивна невизначеність майбутнього;
- постійна нестабільність економічних процесів в усіх країнах світу;
- об'єктивна неповнота вихідної інформації, недостатність інформації, наявність комерційної таємниці про діяльність суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності;
- принцип порівняльних переваг, згідно з яким сукупність обсягу виробництва продукції буде найбільшою тоді, коли кожен товар вироблятиметься тією країною, в якій витрати на виробництво товару нижчі;
- умови ЗЕД, які полягають у тому, що обмін товарами залежить від співвідношення між світовим попитом і світовою пропозицією на ці товари;
- лібералізація ЗЕД, що ґрунтується на такому принципі: завдяки вільній торгівлі, оснований на порівняльних витратах, світова економіка може досягти ефективнішого розміщення ресурсів і вищого рівня матеріального добробуту країн-учасниць;
- торговельні бар'єри: різноманітні види мит (ввізні та вивізні мита, фіскальні та протекціоністські мита), податки, імпорتنі квоти, система ліцен-

зування, створення завищених стандартів якості і безпеки продукції або просто бюрократичні заборони в митних процедурах, валютні курси (вільно плаваючі валютні курси, фіксовані валютні курси). Мита можуть запроваджуватися задля одержання доходів чи захисту вітчизняних підприємців;

- вільно плаваючі валютні курси, що визначаються безперешкодною грою попиту та пропозиції. Подорожчання і знецінювання валюти зумовлюється, загалом, зміною смаків споживачів, відносною зміною в доходах різних країн, відносною зміною цін, відносною зміною реальних відсоткових ставок, спекуляцією на курсах валют. Прихильники цієї системи доводять, що за час її недовгого існування вона функціонувала набагато краще, ніж передбачалось. Однак тепер існують вагомі аргументи на користь стабільних валютних курсів;
- фіксовані валютні курси. Послідовники цієї системи стверджують, що її використання зменшує ризик, пов'язаний з міжнародною торгівлею і фінансами. Вважається, що фіксовані валютні курси сприяють розширенню обсягів торгівлі і фінансових операцій. Однак життєздатність цієї системи залежить від двох взаємозалежних умов: по-перше, наявності достатніх валютних резервів країни; по-друге, випадкового виникнення дефіцитів чи активів платіжного балансу;
- міжнародні системи валютних курсів. Кожна система створює певні ризикові ситуації [11, 12].

У зовнішньоекономічній діяльності розрізняють чотири основні групи ризиків:

- ризик країни, пов'язаний з політичними та економічними подіями в країні;
- банківський ризик, пов'язаний із втратами, що можуть виникати через його недостатню фінансову надійність, неналежну організацію управління банком;
- валютний ризик — загроза втрат у результаті зміни курсів валют під час виконання контракту;
- ризик контрагента, який поділяється на два види: ризик неплатежу, ризик невиконання контракту [13].

Також ризики у сфері ЗЕД з точки зору управління поділяються на ті, на які може впливати суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності і на ті, на які його вплив не можливий, тобто ризики поділяються на керовані і некеровані.

До некерованих відносяться політичні ризики: ризик націоналізації та експропріації; ризик, пов'язаний з можливими обмеженнями конвертування національної валюти; ризик розриву контракту через діяльність влади тієї країни, де знаходиться підприємство-контрагент; ризик військових дій та громадських заворушень.

До керованих ризиків відносяться: інформаційний, інноваційний, кон'юктурний, транспортний,

внутрішній, ризик впровадження штрафних санкцій з боку держави і контрагентів при порушенні законодавства у сфері ЗЕД.

Інформаційний ризик — ризик відсутності, невизначеності чи недостовірності інформації, що стосується юридичної бази для підготовки зовнішньоекономічного контракту, фінансового стану контрагента, загального стану ринку товарів, робіт, послуг, на якому функціонує підприємство. Інноваційний ризик — можливість втрат, що виникають внаслідок вкладення підприємством коштів у виробництво нових товарів, робіт, послуг, які, можливо, не знайдуть попиту на ринку. Кон'юктурний ризик — можливість втрат через зміну ринкової кон'юктури, зміну як економічного стану галузі, в якій функціонує підприємство, так і суміжних з нею галузей.

Транспортний ризик — ризик, який виникає у зовнішньоекономічній діяльності при переміщенні товару від продавця (постачальника) до покупця.

Внутрішній ризик суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності включає невиконання виробничих завдань та поставок товарів, робіт, послуг у визначені терміни; недотримання вимог якості; страйки, аварії, пожежі; крадіжки [14, 15, 16, 17].

Але ж на нашу думку, крім вище зазначених ризиків приєднується і ризик отримання значних фінансових санкцій з боку контролюючого органів: Митної служби, Державної фіскальної служби, що пов'язаний з відсутністю або недостовірністю або невизначеністю інформації у сфері ЗЕД.

Протидія ризикам ЗЕД вимагає задоволення інформаційних потреб суб'єктів ЗЕД щодо організації діяльності, обліку, звітування, сплати податків і митних платежів, тощо. Таке інформаційне забезпечення покладається або на службу внутрішнього аудиту, або залучаються суб'єкти аудиторської діяльності. За Законом України «Про аудиторську діяльність» аудит — це перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів. Аудитори (аудиторські фірми) можуть надавати інші аудиторські послуги, пов'язані з їх професійною діяльністю, зокрема, по веденню та відновленню бухгалтерського обліку, у формі консультацій з питань бухгалтерського обліку та фінансової звітності, експертизи і оцінки стану фінансово-господарської діяльності та інших видів економіко-правового забезпечення господарської діяльності суб'єктів господарювання [18].

Перелік послуг з аудиту до аудиторських відносять послуги, що відповідають Міжнародним стандартам аудиту (МСА) та конкретизовані в рішенні Аудиторської палати України (АПУ) від 22.12.2011 р. № 244/14, які представлені на рисунку 1 [19].

Інформація про ЗЕД відображається у фінансовій звітності підприємств і її перевірка аудитором може проводитися у складі такої звітності, або окремо, як виконання завдання з узгоджених процедур, або аудитор може спілкуватися з замовником у вигляді консультацій з питань ЗЕД.

Перевірка окремих операцій із ЗЕД суб'єктів господарювання, не у складі фінансової звітності, у відповідності до МСА є супутньою послугою – завданням з виконання узгоджених процедур, тому що в цьому випадку аудитор перевіряє не фінансову звітність в цілому, а лише її компонент і відповідно, не надає впевненості користувачу про те, що така фінансова звітність надає достовірну та справедливу інформацію про стан активів, зобов'язань, капіталу, і т.д.

Приведені нами опитування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності свідчать про затребуваність супутніх аудиторських послуг: виконання завдання з узгоджених процедур (перевірка операцій у сфері зовнішньоекономічної діяльності) та консалтингових послуг, які надають зовнішні аудитори. Звідси витікає

потреба в організаційному і методичному забезпеченні аудиту ЗЕД.

Тому що ЗЕД не є відокремленим видом діяльності підприємства в фінансовій звітності, за її результатами окремо не складається фінансова звітність, на нашу думку, під аудитом ЗЕД вважаємо за потрібне розуміти:

- перевірку операцій у сфері ЗЕД у складі фінансової звітності;
- виконання завдання з узгоджених процедур – перевірку окремих операцій у сфері ЗЕД за замовленням;
- консультування з питань ЗЕД аудитором (при консультуванні аудитор також встановлює факт відповідності наданої консультації діючому законодавству).

Висновки. Таким чином, доходимо до висновку, ЗЕД є ризикованим видом діяльності і одним із засобів мінімізації ризиків є залучення зовнішнього аудитора. Перевірки господарських операцій у сфері ЗЕД є об'єктом зовнішнього аудиту і відносяться не лише до «класичного» аудиту – перевірки фінансової звітності, а до виконання завдання з узгоджених процедур стосовно окремих операцій у сфері ЗЕД, крім того аудитори консультують замовників з приводу операцій у сфері ЗЕД. Такі послуги є достатньо затребуваними з боку суб'єктів господарювання. Таким чином, аудит ЗЕД є складовою з трьох компонентів, які потребують організаційного і методичного забезпечення.



Рис 1. Перелік послуг, які можуть надавати аудитори (аудиторські фірми)

Література

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 № 959-ХІІ [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua>.
2. Коблянська Г. Ю. Облік та аудит експортно-імпорتنних операцій підприємств: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / Г. Ю. Коблянська; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. — К., 2009. — 21 с.
3. Коваленко В. М. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності України в контексті міжнародної інтеграції: автореф. канд. екон. наук: 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / В. М. Коваленко; Донецьк. нац. ун-т. — Донецьк, 2010. — 19 с.
4. Пудрик Д. В. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислового підприємства: автореф. канд. екон. наук: 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Д. В. Пудрик Д. В.; НАН України, Інститут економіки промисловості. — Донецьк, 2008. — 20 с.
5. Прокопівщина О. В. Управління економічною безпекою зовнішньоекономічної діяльності підприємства: автореф. канд. екон. наук: 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О. В. Прокопівщина; Харківський національний економічний ун-т. — Х., 2009. — 20 с.
6. Сельская И. Л. Инновационные аспекты внешнеэкономической деятельности регионов Российской Федерации. [Електронний ресурс]: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.14 «Мировая экономика» / И. Л. Сельская; Мировая экономика. М., 2010–187с. — Режим доступу: <http://www.dissercat.com/content/innovatsionnye-aspekty-vneshneekonomicheskoi-deyatelnosti-regionov-rossiiskoi-federatsii#ixzz3fgrl05Wc>
7. Кравченко Р. Ю. Аудит внешнеэкономической деятельности коммерческих организаций. [Електронний ресурс]: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / Р. Ю. Кравченко; — Краснодар. — 2011 — 218 с. Режим доступу: <http://www.dissercat.com/content/audit-vneshneekonomicheskoi-deyatelnosti.kommercheskikh-organizatsii>
8. Уварова А. Я. Развитие теории и методологии управления внешнеэкономической деятельностью в региональных экономических системах на основе формирования инновационно ориентированных промышленных кластеров. [Електронний ресурс]: автореф. дис. док. екон. наук: 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / А. Я. Уварова, — Орел, — 2013. — 404 с. Режим доступу: <http://www.dissercat.com/content/razvitie-teorii-i-metodologii-upravleniya-vneshneekonomicheskoi-deyatelnostyu-v-regionalnykh#ixzz3fi6QkHGE>
9. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. — К.: Знання, 2006. — 462 с.
10. Вітлінський В. В. Ризикологія у зовнішньоекономічній діяльності / В. В. Вітлінський, Л. Л. Маханець. — К: КНЕУ, 2008. — 432 с.
11. Вітка Н. Є. Управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності високотехнологічного підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (машинобудування та металургія)» / Н. Є. Вітка. — Маріуполь, 2010. — 22 с.
12. Андрущенко Л. В. Державно-правове регулювання страхування у сфері зовнішньоекономічної діяльності: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юр. наук: спец. 12.00.07 «Адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право» / Л. В. Андрущенко. — К., 2008. — 20 с.
13. Міжнародні розрахунки та валютні операції: навч. посібник / О. І. Береславська, О. М. Наконечний, М. Г. Пясецька та ін.; за заг. ред. М. І. Савлука. — К.: КНЕУ, 2002. — 392 с.
14. Ризики в ЗЕД [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://library.if.ua/book/54/3969.html>.
15. Управління ризиками в ЗЕД: навчально-методичне видання / В. М. Костюченко — К.: КНТЕУ. 2015. — 76 с.
16. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками / И. А. Бланк. — К.: Ника-Центр, 2005. — 600 с.
17. Сметанко А. В. Прикладные аспекты внутреннего аудита расчетов с покупателями и заказчиками в условиях неопределённости и рисков / А. В. Сметанко // Международный бухгалтерский учет. — М., 2014. — № 17(311). — С. 13–25.
18. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22.04.1993 № 3125-ХІІ [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Аудиторської палати України. — Режим доступу: <http://www.apu.com.ua/normativni-akti-shcho-regulyuyut-auditorsku-diyalnist/14-zakoni-ukrajini>
19. Про перелік послуг, які можуть надавати аудитори (аудиторські фірми) [Електронний ресурс]: рішення АПУ від 22.12.2011 р. № 244/14 /Офіційний веб-сайт Аудиторської палати України. — Режим доступу: <http://www.apu.com.ua/rishennya-apu/9-2011>

References

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (1991), The Law of Ukraine «On Foreign Economic Activity», available at: <http://search.ligazakon.ua>. (Accessed 10 December 2016).

2. Koblianska H. Iu. (2009), «Accounting and audit import and export enterprises», Ph.D. Thesis, Accounting, analysis and audit (by economic activity), Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine.
3. Kovalenko V. M. (2010), «The development of foreign economic activity of Ukraine in the context of international integration», Ph.D. Thesis, The world economy and international economic relations, Donetsk National University, Donetsk, Ukraine.
4. Pudryk D. V. (2008), «Regulation of foreign trade activities of industrial enterprises», Ph.D. Thesis, Economics and management of enterprises (by economic activity), Institute of the economy of industry (IEI) of the NAS of Ukraine, Donetsk, Ukraine.
5. Prokopishyna O. V. (2009), «Managing the economic security of International Business», Ph.D. Thesis, Economics and management of enterprises (by economic activity), Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Kharkiv, Ukraine.
6. Selskaia Y. L. (2010), Innovative aspects of foreign trade activities of the Russian Federation regions, Ph.D. Thesis, World economy, Moscow, Russia.
7. Kravchenko R. Iu. (2011), «Audit of foreign economic activities of commercial organizations», Ph.D. Thesis, Accounting, Statistics, Krasnodar, Russia.
8. Uvarova A. Ia. (2013), «Development of the theory and methodology of foreign economic activity management in regional economic on the basis of the formation of industrial clusters innovation-oriented systems», Ph.D. Thesis, Economy and management of a national economy, Orel, Russia.
9. Didkivskiy, M.I. (2006), Zovnishnoekonomichna diialnist pidpriemstva [Foreign trade enterprises], Znannia, Kyiv, Ukraine.
10. Vitlynskyi, V.V. and Makhanets, L.L. (2008), Ryzykolohiia u zovnishnoekonomichnii diialnosti [Science is about risk in foreign economic activity], KNEU, Kyiv, Ukraine.
11. Vitka N. Ie. (2010), «Risk management of foreign economic activity of high-tech enterprises», Ph.D. Thesis, Economics and management (engineering and metallurgy), Mariupol, Ukraine.
12. Andrushchenko L. V. (2008), «Public regulation of insurance in foreign economic activity», Ph.D. Thesis, Administrative law and process; finance law; information law, Kyiv, Ukraine.
13. Bereslavskaya, O.I., Nakonechnyi, O.M. and Piasetska, M.H. (2002), Mizhnarodni rozrakhunky ta valiutni operatsii [International payments and foreign currency transactions], KNEU, Kyiv, Ukraine.
14. «Risks in foreign trade», available at: <http://library.if.ua/book/54/3969.html> (Accessed 15 December 2016).
15. Kostiuchenko, V.M. (2015), Upravlinnia ryzykamy v ZED [Risk management in foreign trade], KNTEU, Kyiv, Ukraine.
16. Blank, Y.A. (2005), Upravlenye fynansovymy ryskamy [Financial risk management], Nyka-Tsentr, Kyiv, Ukraine.
17. Smetanko, A.V. (2014), «Applied aspects of the internal audit of calculations with buyers and customers in the conditions of uncertainty and risk», Mezhdunarodnyi bukhholderskyi uchet, vol. 17(311), pp. 13–25.
18. The Verkhovna Rada of Ukraine (1993), The Law of Ukraine «On Auditing», available at: <http://www.apu.com.ua/normativni-akti-shcho-regulyuyut-auditorsku-diyalnist/14-zakoni-ukrajini> (Accessed 18 December 2016)
19. Audit chamber of Ukraine (2011), The decision of ACU «On the list of services that can provide auditors (audit firms)», available at: <http://www.apu.com.ua/rishennya-apu/9-2011> (Accessed 30 December 2016).

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА».
Серія: «Економічні науки»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ИНТЕРНАУКА».
Серия: «Экономические науки»

INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL «INTERNAUKA».
Series: «Economical sciences»

№ 2 (2)

Головний редактор — *Камінська Т.Г.*

Київ 2017

Видано у авторській редакції

Адреса редакції: Україна, м.Київ, вул. Ломоносова, буд. 18
Контактний телефон: +38(044) 222 58 89
Контактний телефон: +38(067) 401 84 35
E-mail: editor@inter-nauka.com

Підписано у друк 16.02.2017. Формат 60×84/8
Папір офсетний. Гарнітура PetersburgС. Друк офсетний.
Умовно-друкованих аркушів 8.84. Тираж 100. Заказ № 217.
Ціна договірна. Надруковано з готового оригінал-макета.