

Міністерство освіти і науки України  
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

# **ЕКОНОМІЧНИЙ ЧАСОПИС**

**Східноєвропейського національного університету  
імені Лесі Українки**

Журнал видається з 2015 року

№ 1

Луцьк  
Східноєвропейський національний університет  
імені Лесі Українки  
2015

УДК 33(062.552)  
ББК 65я54  
Е 45

*Рекомендовано до друку вченою радою  
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки  
(протокол № 6 від 25 грудня 2014 р.)*

#### **Редакційна колегія**

**Ліпич Л. Г.**, доктор економічних наук, професор, головний редактор (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).  
**Базилевич В. Д.**, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України (Київський національний університет імені Т. Шевченка).  
**Карлін М. І.**, доктор економічних наук, професор, заступник головного редактора (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).  
**Крупка М. І.**, доктор економічних наук, професор (Львівський національний університет імені Івана Франка).  
**Крупка Я. Д.**, доктор економічних наук, професор (Тернопільський національний економічний університет).  
**Кіндрацька Л. М.**, доктор економічних наук, професор (Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана).  
**Кузьмін О. С.**, доктор економічних наук, професор (Національний університет «Львівська політехніка».)  
**Макара О. В.**, доктор економічних наук, професор (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).  
**Павліха Н. В.**, доктор економічних наук, професор (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).  
**Реверчук С. К.**, доктор економічних наук, професор (Львівський національний університет імені Івана Франка).  
**Стрішенець О. М.**, доктор економічних наук, доцент (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).  
**Супрун Н. А.**, доктор економічних наук, професор (Інститут економіки та прогнозування НАН України).  
**Черчик Л. М.**, доктор економічних наук, професор (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).  
**Andrzej Swynar**, prof. nadzw. dr hab. (Wyższa Szkoła Ekonomii i Innowacji w Lublinie).  
**Roman Patora**, prof. nadzw. dr hab (Społeczna Akademia Nauk w Łodzi).  
**Кулинич М. Б.**, кандидат економічних наук, доцент, відповідальний секретар (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).

#### **Рецензенти**

**Дзюблюк О. В.**, доктор економічних наук, професор (Тернопільський національний економічний університет);  
**Іванов Ю. Б.**, доктор економічних наук, професор (Харківський національний економічний університет);  
**Крикавський Є. В.**, доктор економічних наук, професор (Національний університет «Львівська політехніка»).

**Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки** : журнал / уклад.  
Е 45 Любов Григорівна Ліпич, Мирослава Богданівна Кулинич. – Луцьк : Вежа-Друк, 2015. – № 1. – 88 с.

У виданні «Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки» розміщено наукові статті про сучасний стан та перспективи розвитку економіки України, їх теоретичні, методологічні й практичні аспекти.

Для науковців, аспірантів, студентів, економістів і всіх, хто цікавиться питаннями розвитку економічної системи України.

The collected papers «Economic Journal of Lesia Ukrainka Eastern European National University» publish scientific articles on the current state and prospects of economy development in Ukraine as well as on its theoretical, methodological and practical aspects.

For researchers, graduate students, economists and all those interested in the issues of economic system development in Ukraine.

**УДК 33(062.552)**  
**ББК 65я54**

Сайт журналу:  
[echas.eunu.edu.ua](http://echas.eunu.edu.ua)

© Ліпич Л. Г., Кулинич М. Б. (укладання), 2015  
© Маліневська І. П. (обкладинка), 2015  
© Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, 2015

**Економічний часопис  
Східноєвропейського  
національного  
університету  
імені Лесі Українки**



Журнал заснований у 2015 році  
Періодичність 4 рази на рік

№1

2015

**ЗМІСТ**

**РОЗДІЛ I. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**

***Стрішенець Олена, Стрішенець Микола***

Економічні засади залізоплавильного виробництва Волинського воєводства  
(друга половина XVI –середина XVII ст.) .....5

**РОЗДІЛ II. ЕКОНОМІКА Й УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

***Макара Оксана***

Платформа розвитку державно-приватного партнерства в Україні ..... 11

***Колосок Андрій***

Зарубіжний досвід соціальної відповідальності бізнесу та перспективи його застосування в Україні ..... 15

**РОЗДІЛ III. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

***Ліпич Любов, Хілуха Оксана, Товстенюк Олександр***

Інтелектуальна привабливість діяльності підприємства: ідентифікація й оцінювання .....20

***Іванків Ольга***

Аналіз моделей сприйняття якості послуг на основі гармонізації інтересів зацікавлених сторін .....24

***Коленда Наталія***

Сутність та види соціального потенціалу підприємства .....29

## **РОЗДІЛ ІV. РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА ТА ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ**

***Ющишина Лариса, Ющишин Ігор***

Розвиток виробництва альтернативних джерел енергії в сільськогосподарських підприємствах .....35

## **РОЗДІЛ V. ГРОШІ, ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ**

***Борисюк Олена***

Шляхи оптимізації державного боргу в сучасних умовах .....39

***Сторонянська Ірина, Ліпич Мирослава***

Сучасні концепції ціноутворення на ринку цінних паперів.....43

***Грудзевич Ігор***

Проблеми й перспективи інвестування пенсійних активів у банківські метали.....49

***Рудик Наталія***

Напрями розвитку банківської системи України в процесі фінансової глобалізації.....54

## **РОЗДІЛ V. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ, СТАТИСТИКА ТА МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ Й ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

***Сафарова Анна***

Методика аудиту поточних зобов'язань .....59

***Маркус Ольга***

Застосування ABC-костингу при калькулюванні собівартості продукції .....64

***Букало Надія***

Облікова політика, її суть та призначення.....71

***Крупка Ярослав***

Методи оцінки майна та інвестицій в обліку й звітності .....76

***Kutuzov Mikhail, Kotsiuba Yana***

Accounting Outsourcing in Ukraine: Use, Problems and Prospects .....83

## CONTENT

### **CHAPTER I. ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT**

*Strishenez Olena, Strishenez Mikola*

To the History of Iron Melting Production of Volyn Voivodes  
(the Second Part of the 16 th and the Middle of 17 th Centuries) .....5

### **CHAPTER II. ECONOMICS AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT**

*Makara Oksana*

The Platform for the Development of State and Private Partnership in Ukraine ..... 11

*Kolosok Andrii*

Foreign Experience of Social Responsibility of Business and Prospect of his Application is in Ukraine..... 15

### **CHAPTER III. ECONOMICS AND ENTERPRISE MANAGEMENT**

*Lipych Lubov, Khilukha Oksana, Tovstenyuk Alexander*

Business Intellectual Attractiveness: Identification and Evaluation .....20

*Ivankiv Olga*

Analysis of Service Quality Perception Models on the Basis of Stakeholders Interests Harmonization .....24

*Kolenda Nataliya*

The Essence and Types of Social Potential of the Enterprise .....29

### **CHAPTER IV. REGIONAL ECONOMY AND ECONOMY OF NATURAL RESOURCES**

*Yushchyshyna Larysa, Yushchyshyn Igor*

Development of Production of Alternative Energy Sources in the Agricultural Enterprises .....35

### **CHAPTER V. MONEY, FINANCE AND CREDIT**

*Borysyuk Elena*

Ways Optimization State-owned Debt in Modern Conditions .....39

*Storonjanska Iryna, Lipych Myroslava*

Modern Financial Asset Pricing Theories .....43

*Hrudzevych Igor*

Problems and Prospects of Investing Pension Assets in Bank Metals .....49

*Rudyk Nataliya*

Directions Development of Ukraine's Banking System in the Process Financial Globalization .....54

**CHAPTER VI. ACCOUNTING, AUDITING, STATISTICS, MATHEMATICAL METHODS  
AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMICS**

<i>Safarova Anna</i>	
Audit Methodology Current Liabilities .....	59
<i>Markus Olga</i>	
Application of ABC-costing Calculation of the Cost Products .....	64
<i>Bukalo Nadiya</i>	
Accounting Policies its Essence and Purpose .....	71
<i>Krupka Yaroslav</i>	
Estimation Methods of Property and Investments in an Accounting and Financial Statements .....	76
<i>Kutuzov Mikhail, Kotsiuba Yana</i>	
Accounting Outsourcing in Ukraine: Use, Problems and Prospects .....	83

# РОЗДІЛ I

## *Економічна теорія та історія економічної думки*

УДК 338.03 ( 477 )

**Олена Стрішенець** — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки природокористування та економічної теорії, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки;

**Микола Стрішенець** – доктор історичних наук, професор кафедри гуманітарних дисциплін, Європейський університет (Тернопільська філія)

### **Економічні засади залізоплавильного виробництва Волинського воєводства (друга половина XVI–середина XVII ст.)**

Розкрито розміщення залізоплавильного виробництва. Розглянуто його технічне обладнання, механізацію виробничих процесів за допомогою енергії водяного млинового колеса, обсяги випуску продукції. Висвітлено оренду та розміри її оплати. Установлено чисельність працюючих. Розкрито появу у виробництві поділу праці й зародження початкових форм мануфактурного виробництва.

**Ключові слова:** виробництво, залізо, залізна руда, металургійний млин, орендар, підприємство, продукція, рудня.

**Постановка наукової проблеми та її значення.** Процес пошуку власної концепції ефективного функціонування ринкової системи України вимагає врахування економічного досвіду минулого з його досягненнями, перевагами й недоліками. Його знання дасть змогу з багатьох моделей ринкової економіки вибрати ту, яка найбільше відповідає сучасним умовам. Звернення до аналізу та стану залізорозного виробництва Волинського воєводства періоду феодалізму зумовлене ще й тим, що в економічній науці досі немає жодної узагальненої праці, яка б висвітлювала тогочасні умови господарювання. Результати дослідження стануть певною базою для розроблення стратегії економічних змін сучасної економічної моделі, спрямованої на утвердження й зміцнення української державності на основі певних специфічних територіальних особливостей та економічних передумов.

**Аналіз досліджень цієї проблеми.** Аналіз металургійного виробництва Волині XVI–XVII ст. започатковано в XIX ст., зі статті Ф. І. Леонтовича «Сельские промышленники в Литовско-Русском государстве» [ 20, с. 15–16 ]. У ній наведено факти про виплавляння заліза на Волині в кінці XVI ст., указано райони залягання болотних й озерних залізних руд. Помітний слід у вивченні зазначеного виробництва залишило товариство дослідів Волині (1900–1914 рр.). У радянський період залізоплавильні промисли волинських земель лише згадувались у колективних працях з історії України [13]. На особливу увагу заслуговує ґрунтовне дослідження П. К. Федоренка про рудні (металургійні млини) України XVII–XVIII ст. [ 36]. Щодо волинських закладів, то автор лише згадує про них. Багатий фактографічний матеріал із теми дослідження містять праці О. М. Андріяшева [3], П. М. Батюшкова [5], П. І. Гнипа [7], В. О. Голобуцького [8], Л. І. Крушницького [18], І. І. Левковича [19], М. М. Стрішенця [25, 26, 27, 28], О. М. Стрішенець [30, 31, 32], багатотомне видання «Історія міст і сіл Української РСР» (Волинська, Рівненська, Тернопільська та Хмельницька області) [14, 15, 16, 17], колективна монографія «Історія Волині» [11], написана на основі узагальнення значної кількості даних архівних

й опублікованих документів, різних видів публікацій. Певний обсяг цінного матеріалу поміщено в багаторічних виданнях історико-краєзнавчої конференції «Минуле і сучасне Волині» [29]. На коротку інформацію натрапляємо в навчальних посібниках з історії України, опублікованих останнім часом, та у двохтомному виданні Інституту історії України НАН «Економічна історія України» [9].

Окрім факти про виплавляння заліза на Волині можна простежити в працях учених товариства «Волинь» (Вінніпег, Канада). Найбільший інтерес викликає двохтомна історико-краєзнавча розвідка «Стара Волинь і Волинське Полісся» професора Інституту дослідів Волині О. Цинкаловського [37]. Цим практично й вичерпано аналіз теми. Вищеназвані праці лише побіжно торкаються тих чи інших питань, окремих аспектів досліджуваної теми, але глибокого узагальненого висвітлення вона ще не отримала.

Джерельна основа статті – архівні документи [21, 24, 39] та опубліковані матеріали. Серед перших виділяються матеріали фондів ЦДІА України в місті Києві [38]. Це здебільшого актові книги судово-адміністративних установ Волинського воєводства (городських, земських, підкоморських, каптурових судів, магістратів і ратуш). Від діяльності Луцького городського суду (ф. 25) з 1558 і до 1653 рр. залишилося 274 книги, Володимирського (ф. 28) із 1566 і до 1656 рр. – 92, Кременецького земського суду (ф. 22) із 1568 та до 1647 рр. – 49, Луцького земського суду (ф. 26) за 1565–1651 рр. – 48 книг. У них збережено важливі дані про розміщення залізоплавильних заводів, їхніх власників, орендарів й обсяги випуску продукції.

Значну групу джерел склали опубліковані документальні матеріали [12, 34, 35]. Найбільшу цінність для дослідження мали серійні видання «Акты, относящиеся к истории Южной и Западной России» та «Архив Юго-Западной России, издаваемый комиссией для разбора древних актов» [1, 2]. Варто відзначити й багатотомні збірки документів «Памятники, изданные Временной комиссией для разбора древних актов» [22], які вийшли у двох виданнях (перше – у 1848–1859 рр., друге (доповнене) – у 1898 р.). Тут опубліковано інвентарі, описи володінь, замків, узяті з Володимирських (1580, 1595, 1596 рр.), Луцьких (1620–1647 рр.), Кременецьких (1625 р.) городських книг, із колекції грамот архіву Почаївської Успенської лаври. У них наведено відомості про власників металургійних млинів, терміни й розміри орендної плати, соціальне становище орендарів і робочу силу.

**Мета й завдання дослідження. Мета статті** – історико-економічний аналіз виробничої та господарської діяльності металургійних млинів Волинського воєводства другої половини XVI – першої половини XVII ст. Для досягнення поставленої мети передбачалося розв'язати такі **завдання**: визначити найбільші теорії розміщення залізоплавильних заводів, висвітлити технічне обладнання, механізацію виробничих процесів за допомогою водяного млинового колеса, показати обсяги випуску продукції та її реалізацію, характер робочої сили, розкрити організацію виробництва, зародження простої й складної кооперації, початкової форми мануфактурного виробництва.

Географічні межі дослідження охоплюють західну частину Волині (сучасні території Волинської, Рівненської, північні райони Тернопільської та Хмельницької областей, за винятком Житомирщини). Житомирщина входила в досліджуваний нами період до складу Київського воєводства.

**Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження.** На території Волинського воєводства в XVI–XVII ст. значного поширення набуло виплавляння заліза. Спочатку його добували в глиняних горщиках на вогнищі біля житла, пізніше – у невеликих конусоподібних горнах, зроблених із каменю й обмазаних глиною. Із XIV ст. починають простежуватись окремі випадки пристосування енергії водяного млинового колеса до металургійної справи [4, с. 82]. Механізація виробничих процесів привела до зростання розмірів залізоплавильних горнів, обсягів випуску продукції, чисельності працюючих і, таким чином, – до виникнення металургійних млинів (рудень).

Для появи підприємства необхідна була наявність трьох природних умов: болотної, озерної чи лугової залізної руди як сировини, річки або ставу як джерела енергії рухомої сили й лісових масивів для спорудження виробничих, житлових приміщень та використання на дрова під час виплавлення металу [40, с. 25–27]. Усі ці обставини існували на Волині. Рудні споруджувалися на греблях річок і ставів та на невеликій відстані від місць залягання руди. Уже в середині XVI ст. чимало механізованих металургійних підприємств працювало на річках, що протікали по території воєводства, на притоках, недалеко від упадіння у великі річки й поблизу покладів залізних руд [22, т. 2, вид. 1, с. 524; 42, с. 112]. У 1568 р. з'являється металургійний завод на річці Вижівка, кілька – на ставі біля села



Жидичин. Згадуються Бобрівська й Ленчинська рудні на річці Бобер. У трьох повітах (Володимирському, Кременецькому та Луцькому) Волинського воєводства у 1569 р. нараховувалося 36 залізоплавильних заводів [27, с. 103].

У 1570 р. підприємство біля Луцька споруджує володимирський підкоморник О. Семашко [38, ф. 24, оп. 1, спр.1, арк.118]. У Дубенській, Олицькій і Сокольській волостях Луцького повіту було вісім рудничних млинових коліс, у Чорторійській волості – 10 коліс та дві «руди» (підприємства – М. С.) поблизу села Колки. За 1576 р. повідомляється про рудню князя О. Конецпольського в маєтку Грушівному, про дві (1577 р.) – під містечком Клевань. У 1579–1580 рр. побудована Гошинська рудня князя А. Курбського [10, с. 192]. У 1581 р. почала діяти Рокитинська рудня поблизу села Рокитно; на річці Любаша, приток Стиру, близько села Котове виплавленням заліза займалася шляхтичка Г. Козинська. На річці Путилівка, неподалік містечка Цумань (1583 р.), п'ять залізоплавильних заводів мав князь О. Радзивілл. В Олицькій, Осівській і Степанській волостях узято на облік 15 рудничних млинових коліс та одне рудничне селянське товариство з виплавлення заліза в містечку Котів. У Володимирському повіті згадується троє рудничних коліс. Одне з них розміщувалося біля села Несухойжів, два – у Ковельській волості. Працювала, можливо, рудня в селі Рудка Кременецького повіту, де 10 волоками (волока – міра площі, що дорівнює 17,9 га) і двома ставами володів пушкар із Кременця М. Скринський [26, с. 8]. Назва поселення та згадка про діючі водяні борономельні млини наводять на думку про наявність залізоплавильного виробництва. Усього на Волині в кінці XVI ст. існувало (різночасно) до 45 залізоплавильних підприємств [28, с. 70]. На середину XVII ст. їх кількість зростає й досягає 70.

Підприємства споруджували не самі власники, а, за їхніми дорученнями, спеціалісти металургійної справи – рудники. Це пов'язано з тим, що процес виплавлення заліза відзначався складністю, вимагав спеціальних технічних знань, умінь і навиків. Ними володіли лише рудники. Щоб організувати виробництво, потрібно було побудувати виробничі приміщення, забезпечити технічним обладнанням, інструментами, професійною й допоміжною робочою силою, подбати про доставку сировини та дров. Рудники будували заклади за кошти власників або за свої. Майбутній власник підприємства надавав керівникові будівництва допомогу продуктами харчування для його сім'ї й робітників, дозволяв користуватися різними сільськогосподарськими угіддями, розміщеними біля будови. Після побудови металургійного млина рудники брали його здебільшого в оренду. Її термін – від одного до п'яти років. Коли у власника підприємства не було претензій до орендаря з приводу керівництва виробництвом, оренда, після закінчення терміну дії поновлювалася. Залізоплавильне підприємство могло перебувати в одних і тих самих орендарів протягом кількох десятиліть. Рата (орендна плата) мала дві форми – грошову й натуральну (залізом та залізними виробами) [30, с. 137]. Її розміри залежали від обсягів виробництва продукції. Оренда рудні в селі Плесове біля Дубровицького замку (1633 р.) становила 18 коп литовських грошей, не рахуючи 4-х візків заліза, відданих власнику [21, ф.2, спр. 7338, арк. 1].

Власниками металургійних млинів виступали переважно феодалі, які володіли значними земельними угіддями, де біля покладів руд на греблях річок, ставів та боліт споруджували виробничі приміщення. На річці Случ і її притоці Острополі ( 1620 р. ) нараховувалося вісім гребель [ 23, с. 139]. Біля них улаштовувалися стави, котрі служили запасними водосховищами. У засушливе літо воду з них використовували для підтримання її рівня біля млинових коліс. У запасних водосховищах нерідко розводили рибу [41, с. 32].

Відомі були й церковні рудні. Поблизу села Бодечове (1562 р.) розміщувалося виробництво Жидичинського монастиря. Серед власників траплялися й селяни, але вони переважно володіли підприємствами спільно, оскільки коштів, щоб одній сім'ї побудувати підприємство, обладнати устаткуванням, не вистачало. Усе це змушувало сім'ї об'єднуватись у товариства. Одне з таких об'єднань у 1589 р. існувало в селі Сімані й складалось із п'яти чол. із різних родин. У Луцькому повіті ( 1569 р. ) було сім таких товариств, а всього на Волині – 12.

Залізоплавильне підприємство складалось з двох частин: власне підприємства (рудні), або димарні, висотою від 5 до 8 м та кузні (гамарні). У димарнях розміщалися горни, у яких плавилася руда, отримувалася криця (залізо). У кузнях (гамарнях) виготовляли різні вироби із заліза. Тут розміщувалися наковальні з молотами, приведеними в рух водяними млиновими колесами, а також міхи, котрі подавали повітря в горно. Із часом починає покращуватись технічне обладнання й

механізація виробничих процесів. Замість одного водяного млинового колеса, усе частіше використовують два-три. Одне з них приводило в дію важкий молот, що обковував отримане залізо, інші – міхи, які подавали повітря в горно. Польський учений О. Яблоновський вважає, що рудні з трьома водяними колесами були поширеним явищем на Волині у першій половині XVII ст. [43, с. 205]. Але аналіз зібраних даних засвідчує, що тут, поруч із трьохколісними руднями, часто траплялися на два та навіть на одне водяне млинове колесо.

У цілому все підприємство (димарня й кузня) називалося руднею, хоча досить часто назви цих окремих частин уживалися як синоніми до слова *рудня*. Нерідко воно переносилося на поселення, мешканці якого працювали на підприємстві. Тому слово «рудня» вживалось у вузькому значенні (назва підприємства) або в більш широкому (поселення разом із руднею та працюючими). За підрахунками М. Х. Бунге, поселень із назвами Рудня, Димарня, Гамарня (середина XIX ст.) у Волинській губернії нараховувалося 134 [6, с. 7]. Нині на всій території України можна нарахувати близько 200 назв, із них на Правобережжі – 170, на Лівобережжі – 30 [27, с. 103]. Вони свідчать про те, що колись у названих поселеннях або поблизу них існувало залізоробне виробництво.

Рудня з двома горнами й трьома водяними колесами щорічно виплавляла до 500 пудів (пуд – міра ваги, що дорівнює 16 кг ) або близько 8 т сиродутного заліза. За одночасної роботи 70 закладів обсяг виробництва продукції міг скласти в рік до 560 т. Виплавлялося залізо двох сортів: крихке та м'яке, або гнучке. Найбільш якісним було останнє. Із нього виготовляли різні металеві вироби, виливали гармати, виробляли зброю тощо. Крихке залізо використовували переважно для виготовлення різних сільськогосподарських знарядь праці.

П. К. Федоренко встановив, що на рудні з двома горнами й трьома водяними колесами працювало в середньому 12–13 чол. [36, с. 54]. Така чисельність давала можливість здійснювати поділ праці в найбільш примітивному вигляді. Тут трудилися димарі, плокарі, ковалі, курники, вуглярі, дроворуби, чорноробочі. Існування самостійних робітничих професій свідчило про наявність примітивного, неглибокого поділу праці. Акад. С. Г. Струмилін на матеріалах з історії російської металургії розкрив процес переростання селянських домниць у мануфактури. Досліджуючи процес поділу праці на Рокитинській рудні XVII ст., яка працювала на два горни, три водяні колеса й обслуговувалася 10 особами, прийшов до висновку, що «...цей поділ праці являє собою уже досить складну його кооперацію та при збільшенні числа працюючих створює початкові форми мануфактури» [33, с. 41]. Такі підприємства були поширені на території Волинського воєводства вказано періоду.

**Висновки й перспективи подальших досліджень.** На території Волинського воєводства в другій половині XVI – першій половині XVII ст. набуло поширення залізоплавильне виробництво, механізоване за допомогою енергії водяного млинового колеса. У другій половині XVI ст. нараховувалося близько 45 осередків виробництва, у першій половині XVII ст. – до 70. Підприємства розміщувалися на греблях рік, на невеликій віддалі від покладів болотних, озерних і лугових залізних руд та лісових масивів. Металургійний млин (рудня) складався з двох частин: димарні й кузні (гамарні). У димарнях розміщалися горни, у яких із руди витоплювали крицю (залізо). У кузнях виготовляли різні вироби.

Власниками підприємств виступали переважно феодала та окремі заможні селяни, котрі об'єднувалися у товариства. Під час експлуатації віддавалася перевага оренді, термін якої становив 3–5 років. Після закінчення терміну дії оренда часто знову поновлювалася. Тому рудні могли перебувати в руках одних і тих самих орендарів протягом кількох десятиліть. Орендна плата мала дві форми: грошову й натуральну (залізом або залізними виробами). Її розмір залежав від прибутковості закладу та орендованих із ним різних сільськогосподарських угідь.

Рудня з двома горнами й трьома водяними млиновими колесами виплавляла щорічно по 500 пудів сиродутного заліза. На ній працювало в середньому 12–13 осіб, які поділялися на майстрових людей (спеціалістів залізоплавильної справи) і чорноробочих. Серед майстрових – п'ять робітничих професій: рудники, димарі, плокарі, вуглярі та ковалі. Наявність поділу праці свідчила про виникнення централізованої примітивної мануфактури.

#### *Джерела та література*

1. Акты, относящиеся к истории Южной и Западной России, собранные и изданные Археологическою комиссиею : в 15-ти т. – СПб. : [б. и.], 1878. – Т. 10. – 675 с.

2. Архив Юго-Западной России, издаваемый комиссией для разбора древних актов, состоящей при Киевском, Подольском и Волынском генерал-губернаторствах : в 35-ти т., 38-ми ч. – Киев : [б. и.], 1886. – Т. 1. – Ч. VII. – 489 с.
3. Андрияшев А. М. Очерки истории Волынской земли до конца XVI века / А. М. Андрияшев. – Киев : [б. и.], 1888. – 232 с.
4. Анісімов Ю. О. Нарис історії використання та вивчення родовищ залізних руд на Україні до 1861 року / Ю. О. Анісімов // Нариси з історії природознавства і техніки : зб. наук. пр. – К. : Наук. думка, 1970. – Вип. XI. – С. 78–93.
5. Батюшков П. Н. Исторические судьбы Юго-Западного края / П. Н. Батюшков. – СПб. : [б. и.], 1888. – 427 с.
6. Бунге Н. Х. О добывании руды и о выплавке из нее чугуна и железа. Исследования о железной промышленности в губерниях Киевского учебного округа / Н. Х. Бунге. – Киев : [б. и.], 1856. – 89 с.
7. Гнип П. І. Чорна металургія Полісся / П. І. Гнип // Вісник АН УРСР. – 1955. – № 3. – С. 73–85.
8. Голобуцький В. О. Економічна історія Української РСР. Дожовтневий період / В. О. Голобуцький. – К. : Вища шк., 1970. – 298 с.
9. Економічна історія України. Історико-економічне дослідження : в двох томах. – К. : Ніка – Центр, 2011. – Т.1. – 696 с.
10. Жизнь князя Андрея Курбского в Москве и на Волыни : в 2-х т. – Киев, 1849. – Т. 1. – 357 с.; Киев, 1849. – Т. 2. – 396 с.
11. Історія Волині з найдавніших часів і до наших днів. – Львів : Вища шк., 1988. – 238 с.
12. Історія України в документах і матеріалах : в 3-х т. – К. : Вид-во АН УРСР, 1941. – Т. 3. – 291 с.
13. Історія Української РСР : у восьми т., десяти кн. – К. : Наук. думка, 1972. – Т. 1. – Кн. 2. – 343 с.
14. Історія міст і сіл Української РСР : в 26 т. : Волинська область. – К. : УРЕ АН УРСР, 1970. – 746 с.
15. Історія міст і сіл Української РСР : в 26 т. : Ровенська область. – К. : УРЕ АН УРСР, 1973. – 655 с.
16. Історія міст і сіл Української РСР : в 26 т. : Тернопільська область. – К. : УРЕ АН УРСР, 1973. – 640 с.
17. Історія міст і сіл Української РСР : в 26 т. : Хмельницька область. – К. : УРЕ АН УРСР, 1971. – 706 с.
18. Крушинский Л. И. Исторический очерк Волыни / Л. И. Крушинский. – Житомир : [б. и.], 1867. – 217 с.
19. Левкович І. Нарис історії Волинської землі (до 1914 р.) / І. Левкович. – Вінніпег, 1953. – Луцьк : Облдрукарня, 1992. – 110 с.
20. Леонтович Ф. И. Сельские промышленники в Литовско – Русском государстве / Ф. И. Леонтович // Варшавские университетские известия. – 1896. – Т. 7. – С. 12–53.
21. Національна наукова бібліотека України ім. В. І. Вернадського. Інститут рукописів. Памятники, изданные Временной комиссией для разбора древних актов: Изд. 1. : в 4 т. – Киев, 1848. – Т. 1. – 473 с. ; Киев, 1848. – Т. 2. – 777 с.; Киев, 1852. – Т. 3. – 604 с. ; Киев, 1859. – Т. 4. – 238 с. ; 2-е изд., с доп. : в 3 т. – Киев, 1898. – Т. 1. – 377 с.; Киев, 1898. – Т. 2. – 616 с. ; Киев, 1898. – Т. 3. – 601 с. + 17 с.
22. Перлштейн А. Описание города Острога /А. Перлштейн // Чтения в обществе истории и древностей российских. – 1847. – Кн. 4. – С. 137–142.
23. Російський державний історичний архів, м. Петербург.
24. Стрішенець М. М. Нариси з історії промислів України. XVI – перша половина XVII ст. / М. М. Стрішенець. – Тернопіль : ТАНГ, 1991. – 210 с.
25. Стрішенець М. М. Історія залізобудівних промислів України / М. М. Стрішенець. – К. : НМК ВО України, 1991. – 180 с.
26. Стрішенець М. М. Рудні України XVI – першої половини XVII ст. / М. М. Стрішенець // Питання історії СРСР : зб. наук. пр. – Х. : Вища шк., 1975. – Вип. 19. – С. 102–109.
27. Стрішенець М. М. З історії рудень України / М. М. Стрішенець // Нариси з історії природознавства і техніки : зб. наук. пр. – К. : Наук. думка, 1983. – Вип. 29. – С. 71–78.
28. Стрішенець М. М. З історії залізобудівних промислів Волині другої половини XVI – середини XVII ст. / М. М. Стрішенець // Минуле і сучасне Волині : тези доп. і повідом. III-ї Волин. іст.-краєзнавчо конф. – Луцьк, 1989. – С. 154–156.
29. Стрішенець О. М. З історії залізоплавильних промислів Волині / О. М. Стрішенець // Історія народного господарства та економічної думки України : міжвідом. зб. наук. пр. – К. : Ін-т економіки НАН України, 2000. – Вип. 31–32. – С. 136–140.
30. Стрішенець О. М. Металургійне виробництво Правобережного Полісся України / О. М. Стрішенець // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Дніпропетровськ : Вид-во Дніпропетровськ. нац. ун-ту, 2004. – Вип. 193. – Т.1. – С. 53–61.
31. Стрішенець О. М. Промисли Волинського воєводства Речі Посполитої у другій половині XVI – середині XVII ст. : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / О. М. Стрішенець. – К., 2003. – 18 с.

32. Струмилин С. Г. История черной металлургии в России. Феодальный период. 1500–1800 гг. / С. Г. Струмилин. – М. : Изд-во АН СССР, 1954. – Т. 1. – 564 с.
33. Теодорович Н. И. Архив Почаевской лавры / Н. И. Теодорович. – Почаев, 1915. – Т. 1. – 293 с.
34. Україна перед визвольною війною 1648–1654 рр. : зб. док. 1639–1648 рр. – К. : Вид-во АН УРСР, 1946. – 255 с.
35. Федоренко П. К. Рудни Левобережной Украины в XVII–XVIII вв. / П. К. Федоренко. – М. : Изд-во АН СССР, 1960. – 263 с.
36. Цинкаловський О. Стара Волинь і Волинське Полісся / О. Цинкаловський. – Вінніпег, 1984. – Т. 1. – 600 с.
37. Центральний державний історичний архів України, м. Київ.
38. Центральний державний історичний архів України, м. Львів.
39. Pietkiewicz S. Przyczynek do historii hutnictwa na Polesiu Wolynskim / S. Pietkiewicz // Ziemia. – 1925. – № 6. – S. 21 – 43.

**Стришенец Елена, Стришенец Николай. Экономические предпосылки железоплавильного производства Волинского воеводства (вторая половина XVI – середина XVII в.).** Изучается железоплавильное производство Волинского воеводства второй половины XVI – первой половины XVII в., механизированного при помощи энергии водного мельничного колеса. Показывается его распространение, делается подсчет предприятий (45 – для второй половины XVI в., 70 – для первой половины XVII в.). Освещается техническое оборудование предприятий, дается характеристика сырья (болотные, озерные и луговые железные руды), определяется количество обслуживающего персонала (12–13 чел. на одном заведении) и объемы производства продукции. Установлено, что металлургическая мельница (рудня) с двумя горнами и тремя водяными мельничными колесами производила (ежегодно) по 500 пудов сыродутного железа. Исследуется появление среди рабочих людей разделения труда и возникновение централизованной (органической) мануфактуры в ее начальной форме.

**Ключевые слова:** производство, железо, металлургическая мельница, арендарь, предприятие, продукция, рудня.

**Strishenez Olena, Strishenez Mikola. To the History of Iron Melting Production of Volyn Voivodes (the Second Part of the 16 th and the Middle of 17 th Centuries).** It is studying the iron melting production of Volyn voivodes the second part of the 16 and the first part of the 17 centuries, which is mechanized by the help of energy of water mill wheel. It is shown its spreading and its done counting of enterprises (45 till the second of the 16 th., 70 till the of the 17 th century). It is lighted the technical equipping of enterprises, it is given the description of raw materials (march, lakes, valleys and iron ore), it is cletermined the number of operating staff (12–13 persons at one enterprise) and amount of production, it is established, that metal mill with two furnaces and three water mill wheels was produced 500 p. of iron yearly. It is researched the appearing among the working people the dividing of work and beginning of organic manufactory in its primary form.

**Key words:** production, iron, metallic mill, leascholder, undertaking, production, rudnia.

## *РОЗДІЛ II*

### *Економіка й управління національним господарством*

УДК 346.548:33.477

**Оксана Макара** – доктор економічних наук, професор  
кафедри економіки та безпеки підприємства,  
Східноєвропейський національний університет  
імені Лесі Українки

#### **Платформа розвитку державно-приватного партнерства в Україні**

У статті розкрито сутність формування механізму державно-приватного партнерства для зміцнення економічної безпеки в умовах розвитку підприємницької діяльності. Виділено й обґрунтовано програмно-стратегічні напрями розвитку конкурентної стратегії партнерських інноваційних утворень країни.

**Ключові слова:** державно-приватне партнерство, економічна безпека, підприємницька діяльність, конкурентна стратегія, проектне фінансування, соціально-економічна політика.

**Постановка наукової проблеми та її значення.** В умовах посткризового відновлення національної економіки й забезпечення конкурентоспроможного соціально-економічного розвитку держави важливе впровадження прогресивного механізму співробітництва між органами державної влади, місцевого самоврядування, приватним сектором та інститутами громадянського суспільства. Для функціонування державно-приватного партнерства необхідна умова зміцнення економічної безпеки країни як складника багатофакторної категорії, яка характеризує здатність національної економіки до розширеного самовідтворення задля збалансованого задоволення потреб власного населення держави на певному визначеному рівні з метою протистояння дестабілізаційній дії різноманітних внутрішніх та зовнішніх чинників.

Серед негативних явищ і тенденцій, що характерні для минулих років, особливе занепокоєння, із погляду національної й економічної безпеки, продовжують викликати всім відомі явища, такі як спад виробництва та погіршення зовнішньоторговельного балансу разом зі збереженням його від'ємного сальдо, подальше поглиблення платіжної кризи й рівня «тінізації» економіки, зростання рівня заборгованості перед бюджетом, нарахованих сум штрафних санкцій, низькі обсяги іноземних інвестицій, зростання внутрішнього боргу держави, падіння життєвого рівня населення, загострення проблеми зайнятості населення, збільшення зовнішнього державного боргу України тощо. Такий стан справ посилює реальну загрозу національній безпеці країни, перешкоджає просуванню реформ, провокує зростання соціального невдоволення політикою держави. Із-поміж причин, що зумовлюють складне соціально-економічне становище країни, більшість експертів згадують тяжкий фінансовий стан підприємств, відсутність попиту на вітчизняну продукцію через її високу ціну та низьку якість, брак інвестицій, недостатність інституційних перетворень, недосконалість податкового законодавства тощо [1; 2; 3; 4].

Названі вище чинники все ж є лише похідними від недосконалості рішень, які приймають різні органи державної влади. Діяльність державної влади, на жаль, і досі характеризується суперечливістю, орієнтацією на досягнення поодиноких цілей та недостатнім урахуванням практичної адаптованості заходів, що впроваджуються, до реальних умов, які склалися в Україні. Саме тому поряд із чітким розв'язанням окремих проблем макроекономічного порядку простежуємо загострення проблем іншого, соціально-економічного гатунку.

**Аналіз досліджень цієї проблеми.** З огляду на важливість місця та ролі економічної безпеки підприємництва в системі економічної безпеки держави досліджувалися проблеми в працях Г. Пастернака-Таранушенка [5] і Я. Жаліло [6]. Різні аспекти зміцнення національної безпеки країни досліджують у своїх працях такі вітчизняні науковці, як О. Власюк, Б. Губський, Р. Дацків, С. Жук, Г. Козаченко, Я. Кондратьєв, В. Ліпкан, Ю. Лисенко, О. Ляшенко, С. Міщенко, О. Павловська, В. Пономарьов, В. Предборський, Р. Руденський, С. Харчук [7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14].

У працях цих авторів відзначено вагомість та підкреслено необхідність створення належних умов для започаткування й реалізації підприємницької діяльності, збереження відповідного рівня захисту підприємницького сектору від зовнішніх і внутрішніх загроз, посилення ролі суб'єктів підприємництва в мінімізації економічних загроз безпеці держави, забезпеченні розвитку та конкурентоспроможності економіки. Також у їхніх працях розглянуто фактори, які створюють перешкоди для розвитку вітчизняного інноваційного сектору загалом. Утім, у наукових працях недостатньо висвітлено переваги розвитку державно-приватного партнерства для зміцнення економічної безпеки в умовах розвитку підприємницької діяльності.

**Мета дослідження** – формування механізму державно-приватного партнерства для зміцнення економічної безпеки в умовах розвитку підприємницької діяльності, виокремлення програмно-стратегічних напрямів розвитку конкурентної стратегії партнерських інноваційних утворень країни.

**Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження.** В Україні немає рішучих намірів щодо розробки ґрунтовних і цілісних концепцій діяльності державного апарату в нових умовах господарювання. Це спостерігається в ухилянні від відповідальності за певні рішення, що приймаються органами як законодавчої, так і виконавчої влади. Помітна відсутність бажання щодо налагодження плідної співпраці між різними ланками державної влади в інтересах формування ефективної моделі економічного розвитку країни. Досвід підтвердив, що в умовах переходу від адміністративно-командних методів управління економікою до ринкового регулювання соціально-економічних процесів сподівання на автоматичну зміну гострої ситуації в нашій країні лише за допомогою прийняття й упровадження нових законів, навіть наближених до європейських стандартів, – марні. Успішно подолати проблеми перехідного періоду можна лише за наявності у виконавчої влади чіткого уявлення про механізми реалізації та можливості виконання законів, які приймаються в парламенті.

Варто зважати на застосування механізму державно-приватного партнерства, який має бути націлений на забезпечення можливості здійснення суспільно значимих проектів у найбільш короткі терміни, малопривабливих для традиційних форм приватного фінансування. Крім цього, механізм партнерства влади й бізнесу повинен підвищити ефективність проектів завдяки участі в них приватного бізнесу, як правило, більш ефективного на ринку, ніж державні інститути; забезпечити зниження навантаження на бюджет завдяки залученню приватних коштів і перекладання частини витрат на користувачів (комерціалізації надання послуг): надати можливість залучення кращих управлінських кадрів, техніки й технологій; підвищити якість обслуговування кінцевих користувачів. Нарешті, такий механізм має надати можливість сконцентрувати увагу державних органів на найбільш властивих їм адміністративних функціях та скоротити державні ризики завдяки їх розподілу між приватним партнером і владою.

Державно-приватне партнерство варто розглядати не тільки в плані розв'язання окремих великих соціально-економічних, виробничих й інфраструктурних проблем. Державно-приватне партнерство здатне зробити великий вплив на трансформацію господарського механізму, особливо щодо використання сучасних фінансових технологій, зокрема проектного фінансування, яке має стати найближчим часом одним із механізмів регулювання розвитку економіки країни.

Загалом «проектне фінансування» являє собою сучасну, гнучку, раціональну й стратегічно орієнтовану форму реалізації складних довгострокових проектів. Будучи ефективною організаційною формою фінансування будівництва, модернізації, реконструкції та впровадження нових технологій, вона дає змогу залучити для реалізації проектів різних інвесторів, як державних, так і приватних, забезпечити чіткий розподіл прав і відповідальності між ними, зменшити рівень ризиків, зокрема завдяки застосуванню сучасних форм контролю, наприклад аудиту ефективності використання проектних ресурсів, знизивши рівень корупційності й криміналу в процесі реалізації державно-приватних проектів, а відтак посилити економічну безпеку в умовах розвитку підприємницької діяльності в Україні.

Поєднання проектного підходу до розв'язання загальнонаціональних соціально-економічних завдань з інноваційними організаційно-правовими схемами державно-приватного партнерства може надалі стати основою для вирішення широкого кола питань економічної та соціальної політики, економічної безпеки підприємництва, а також дасть змогу вийти на новий рівень конкурентоспроможності країни. Для розуміння ролі підприємницького співтовариства в реалізації проектів, застосування механізмів державно-приватного партнерства необхідні широка дискусія, залучення експертів, громадськості. І найголовніше – потрібен розвиток нормативно-законодавчої бази, створення відповідного інституційного середовища, аналіз вітчизняного й зарубіжного досвіду та його поширення серед органів центральної, регіональної й муніципальної влади, сприяння в запуску «пілотних» (інноваційних) проектів, що реалізуються владою та бізнесом.

Розвиток і реальне утвердження в економічному житті державно-приватного партнерства залежить від реалізації комплексу стратегічних та тактичних заходів, спроможних створити необхідні умови для активізації потенціалу партнерства та забезпечення економічної безпеки країни. До основних із них можна віднести:

- 1) забезпечення довіри, взаємозв'язку й сумісності цілей учасників партнерства;
- 2) реальну адаптацію проектів державно-приватного партнерства до місцевих умов, зокрема тимчасових, регіональних та ін.;
- 3) вибір ефективної моделі співробітництва, що охоплює основні цілі в межах діапазону конкретного партнерського проекту;
- 4) забезпечення чіткої організації та контролю, прозорості для населення, цілей і завдань, що розв'язуються партнерськими проектами;
- 5) ефективне структурування партнерських договорів, чітке визначення обов'язків партнерів і регулювання потенційних суперечностей інтересів;
- 6) мінімізація фінансових ризиків партнерів та забезпечення довірчих відносин;
- 7) забезпечення ефективного (але не жорсткого) лідерства державного сектору в проектах партнерства, що відповідає нормам законодавства;
- 8) використання державних фінансових вкладень у проект «мотора» й фактора залучення приватних інвестицій на різних стадіях реалізації партнерських проектів.

Розвиток підприємницької діяльності у взаємодії з державними науковими організаціями могли б досить успішно здійснювати центри трансфертних технологій, інноваційно-технологічні центри (технопарки, технологічні кластери, техніко-впроваджувальні території). Водночас забезпечення діяльності цих організацій мають здійснювати консалтингові організації, ярмарки, біржі високих технологій, фондовий ринок. У результаті активної діяльності за вищезазначеними напрямками може бути створене єдине інноваційне поле країни, сформована інноваційна структура економіки. Однак наявні на сьогодні окремі, дуже розрізнені елементи інноваційної структури працюють далеко не ефективно. На наш погляд, саме державно-приватне партнерство може зіграти інтегруючу роль у цій царині.

Ураховуючи певний досвід низки вітчизняних партнерських утворень, а також наявний у розпорядженні країни значний ресурсний потенціал, можна виокремити такі програмно-стратегічні напрями розвитку конкурентної стратегії партнерських інноваційних утворень країни:

- 1) створення фундаменту для високих технологій, по-перше, як на базі вже наявних власних напрацювань, так і на основі технологічних запозичень, які можуть забезпечити створення необхідних умов для переведення економіки на нову технологічну базу;
- 2) розробка державної інноваційної політики й, відповідно, конкурентних стратегій інноваційних партнерів, які націлені на створення технологічних конкурентних переваг і побудову національної інноваційної системи;
- 3) державна підтримка досліджень та розробок, які орієнтовані на нові технології, кваліфікований персонал;
- 4) стимулювання взаємодії, уключаючи створення мережевих утворень між державним, приватним й академічним секторами науки, які призначені для розробки, засвоєння та поширення нововведень;
- 5) розвиток інформаційних технологій і формування інформаційної інфраструктури;
- 6) поширення технологій із використанням спеціальних державно-приватних програм сприяння дифузії нововведень: програми із засвоєння та адаптації конкретних технологій; програми покращення

шення загальної технологічної сприйнятливості фірм; програми створення інноваційної спроможності фірм;

7) надання технічної допомоги, особливо малим і середнім фірмам, а також створення технологічних банків даних, агентств із ліцензування та передачі технологій, діагностичних і консультаційних служб, інформаційних мереж та спільних українських асоціацій і їхньої продукції.

Ці програмно-стратегічні напрями будуть основою реалізації загальнонаціональної програми підвищення конкурентоспроможності, що відображає основні елементи державної політики.

Щодо її реалізації головна складність полягає в забезпеченні використання комплексної комбінації ресурсного потенціалу підприємництва та його державної підтримки, стимулювання переходу до операційної технологічної конкурентоспроможності, яка пов'язана з пошуком і захопленням нових технологічних ніш (сегментів, нововведень), у яких Україна зможе стати виробничо-технологічним лідером, що вимагає вибудовування національної конкурентної стратегії, яка охоплює широкий спектр соціальних, фінансових і політичних проблем, орієнтованих на покращення стану економіки країни й зміцнення її позицій у світі.

Відсутність системного, комплексного виконання державою покладених на неї функцій у межах реалізації соціально-економічної політики, економічної безпеки призводить до загострення суперечностей між узятими державою зобов'язаннями та неможливістю їх виконання. Як свідчать наукові дослідження й світовий досвід, напрямами розв'язання цієї суперечності є: 1) існування поряд із суспільним сектором великого приватного сектору, який займається наданням соціальних послуг, що на відповідному рівні, не нижчому за громадський сектор, задовольняє потреби населення в освіті, охороні здоров'я, соціальному захисті; 2) існування соціальних інститутів, здатних ефективно управляти соціальними ресурсами без безпосередньої участі держави (добродійні організації, недержавні пенсійні, страхові фонди, асоціації взаємної допомоги, професійні клуби тощо); 3) високих доходів населення, що дають змогу повністю, без державних дотацій і субсидій оплачувати послуги приватного сектору. Зниження соціальних витрат за наявності таких умов відбудеться завдяки перекладанню на приватний сектор частини обов'язків щодо забезпечення населення як товарами, так і громадськими послугами.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Мета соціально-економічної політики має бути спрямована на зміцнення економічної безпеки підприємництва в Україні та забезпечення інноваційних засад конкурентоспроможності національної економіки. Водночас виокремлені програмно-стратегічні напрями розвитку конкурентної стратегії партнерських інноваційних утворень країни реалізують загальнонаціональні програми підвищення конкурентоспроможності, що відображає основні елементи державної політики. Подальші дослідження з аналізованих проблем мають стосуватися розробки й обґрунтування пропозицій щодо покращення інституціонального середовища державно-приватного партнерства.

#### *Джерела та література*

1. Інноваційно-технологічний розвиток України: стан, проблеми, стратегічні перспективи : аналітичні матеріали до Парламентських слухань [«Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів»] / [Л. І. Федулова, Ю. М. Бажал, І. А. Шовкун та ін.] ; за ред. Л. І. Федулової, Г. О. Андрощука ; Ін-т економіки та прогнозув. НАН України. – К., 2009. – 196 с.
2. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : в 3 т. – Т. 2 : Інноваційно-технологічний розвиток економіки / за ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б. Є. Кваснюка. – К. : Фенікс, 2007. – 564 с.
3. Розвиток інноваційної та інвестиційної політики держави: система державного управління та механізми державної підтримки інвестиційної та інноваційної діяльності : [матеріали наук. експертизи] [Електронний ресурс]. – К., 2007. – Режим доступу : <http://www.in.gov.ua/index.php?get=169&id=896>.
4. Федулова Л. І. Технологічне прогнозування в системі інноваційної економіки / Л. І. Федулова // Економіка і прогнозування : наук. журн. – К. : Вид-во Ін-ту економіки та прогнозування НАН України, 2005. – № 3. – С. 3–31.
5. Пастернак-Таранушенко Г. А. Економічна безпека держави. Статистику процесу забезпечення / Геннадій Адольфович Пастернак-Таранушенко ; [за ред. Б. Кравченка]. – К. : Кондор, 2002. – 302 с.
6. Жаліло Я. А. Стратегія забезпечення економічної безпеки України. Пріоритети та проблеми імплементації / Ярослав Анатолійович Жаліло // Стратегія національної безпеки України в контексті досвіду світової спільноти. – К. : Сатсанга, 2001. – 224 с.



7. Власюк О. С. Теорія та практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О. С. Власюк. – К. : Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України, 2008.
8. Губський Б. В. Конкурентоспроможність національної економіки: пріоритети дослідження та експертні оцінки : наук.-метод. матеріал / Б. В. Губський, О. Д. Павловська, С. В. Харчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 51 с.
9. Дацків Р. М. Економічна безпека у глобальному вимірі / Р. Дацків // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 7. – С. 143–153.
10. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : [монографія] / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.
11. Кондратьев Я. Ю. Концепція національної безпеки України: теоретико-правові аспекти зарубіжного досвіду / Я. Ю. Кондратьев, В. А. Ліпкан. – К. : Нац. акад. внутр. справ України, 2003. – 20 с.
12. Ліпкан В. А. Теоретико-методологічні засади управління у сфері національної безпеки України : монографія / В. А. Ліпкан. – К. : Текст, 2005. – 350 с.
13. Механизмы управления экономической безопасностью / Ю. Г. Лысенко, С. Г. Мищенко, Р. А. Руденский [и др.]. – Донецк : ДонНУ, 2002. – 178 с.
14. Предборський В. А. Економічна безпека держави / В. А. Предборський. – К. : Кондор, 2005.

**Макара Оксана. Платформа розвитку державно-частного партнерства в Україні.** В статті розкрито сутність формування механізму державно-частного партнерства для укріплення економічної безпеки в умовах розвитку підприємницької діяльності. Виділені та обґрунтовані програмно-стратегічні напрями розвитку конкурентної стратегії партнерських інноваційних образів країни, реалізуючих общенациональні програми підвищення конкурентоспроможності і відображають основні елементи державної політики.

Сочетание проектного подхода к решению общенациональных социально-экономических задач с инновационными организационно-правовыми схемами государственно-частного партнерства будет основой для решения вопросов экономической и социальной политики, экономической безопасности.

**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство, экономическая безопасность, предпринимательская деятельность, конкурентная стратегия, проектное финансирование, социально-экономическая политика.

**Makara Oksana. The Platform for the Development of State and Private Partnership in Ukraine.** In the article the essence of the mechanism of public and private partnership to strengthen economic security in terms of business development has been determined. Program and strategic directions for the development of innovative partnership competitive strategy formations of the country have been selected and justified. It is stated that the given directions implement the national program of increasing the competitiveness and reflect the basic elements of public policy.

The combination of the project approach to the solution of national social and economic challenges with innovative legal schemes of public and private partnership will be the basis for solving issues of economic and social policy and economic security.

**Key words:** public and private partnership, economic security, entrepreneurial activity, competitive strategy, project finance, social and economic policy.

УДК 005.35:658(043.3)

**Андрій Колосок** – кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки та безпеки підприємства,  
Східноєвропейський національний університет  
імені Лесі Українки

## **Зарубіжний досвід соціальної відповідальності бізнесу та перспективи його застосування в Україні**

У статті здійснено аналіз зарубіжного досвіду соціальної відповідальності бізнесу, розглянуто американську, європейську та японську моделі. Запропоновано заходи щодо підвищення рівня соціальної відповідальності на вітчизняних підприємствах.

**Ключові слова:** соціальна відповідальність бізнесу, зарубіжний досвід, моделі корпоративної соціальної відповідальності.

**Постановка наукової проблеми та її значення.** Орієнтування сучасного економічного простору на посилення соціальної спрямованості ринкових реформ зумовлює суттєві зміни в структурі цільових пріоритетів розвитку вітчизняних підприємств, які супроводжуються докорінними змінами в системі цінностей їхньої діяльності, інституційній структурі й відносинах власності. Формування соціально орієнтованої ринкової економіки як економічного базису сталого розвитку суспільства має супроводжуватися забезпеченням гармонізації соціальних, економічних, екологічних та інституційних інтересів економічних агентів у процесі їх співпраці.

Соціальна відповідальність кожного підприємства та бізнесу в цілому стає обов'язковим складником повсякденної діяльності й розвитку регіональних економічних систем. Наявність власних соціальних програм та соціальна активність – це одна з основних конкурентних переваг, що дає можливість підприємству випередити своїх суперників і зміцнити свої позиції на ринку, адже розвиток регіону неможливий лише за умови успішності економічного складника. Комплексний підхід з урахуванням соціальної й екологічної відповідальності гарантує підприємству лояльне ставлення всіх зацікавлених осіб і місцевої громади в цілому, а також стабільне підвищення рівня життя та мінімізацію соціальних диспропорцій у регіоні.

**Аналіз досліджень цієї проблеми.** Серед науковців, у працях яких досліджено теоретичні основи соціальної відповідальності бізнесу та її регулювання, слід відзначити таких учених, як З. І. Галушка [4], Л. А. Грицина [3], О. В. Степанова [8], Н. А. Супрун [7], Є. В. Мішенін [6], С. В. Мельник [5], І. М. Царик [9, 10] й ін.

Проблемам підвищення ефективності соціальної відповідальності бізнесу за допомогою впровадження передового зарубіжного досвіду приділяли увагу О. Ю. Березіна [1], Н. В. Водницька [2], І. Ф. Комарницький [4] та ін.

Однак коло питань, пов'язаних з організацією механізму соціальної відповідальності бізнесу в сучасних умовах, не набули належного висвітлення й потребують більш детального дослідження. Зокрема, потрібно додатково вивчити зарубіжний досвід соціальної відповідальності як окремих підприємств, так і корпорацій.

**Формулювання мети та завдань статті.** Об'єкт дослідження – процес управління соціальною відповідальністю бізнесу.

Предмет дослідження – корпоративна соціальна відповідальність у розвинутих країнах світу.

**Мета дослідження** – розвиток теоретичних засад соціальної відповідальності бізнесу й формування практичних рекомендацій щодо вдосконалення її нормативного, методичного та документального забезпечення на основі зарубіжного досвіду.

**Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження.** Залежно від ключових учасників корпоративної соціальної відповідальності, ролі держави, законодавства й механізму взаємодії між основними учасниками розрізняють три моделі корпоративної соціальної відповідальності: американську, європейську та японську. Розглянемо детальніше кожен з них.

Американська модель корпоративної соціальної відповідальності характерна для США, Канади, країн Латинської Америки, а також англомовних країн Африки.

Характерна ознака моделі – другорядна роль держави у формуванні корпоративної соціальної відповідальності бізнесу.

Традиційно американська модель є найбільш лібералізованим варіантом соціальної політики держави, який ґрунтується на принципі відокремлення соціального захисту від вільного ринку й обмеженні захисту лише тих, хто не має інших доходів, крім соціальних виплат. Відповідно, американська економіка на сьогодні залишається найменш регульованою державою. Держава регулює соціально-трудові відносини на рівні підприємства й значно менше – на рівні галузі та регіону через прийняття законодавчих нормативних актів.

В американській моделі суспільні відносини – саморегульовані, зокрема відносини між працівником і працедавцем (які самостійно укладають трудовий договір), соціальне страхування, тощо. Соціальна відповідальність роботодавців перед працівниками полягає у створенні нових робочих місць із відповідними умовами праці, забезпеченні достойної заробітної плати, сплаті значних сум податків. Американські роботодавці значну увагу приділяють зовнішнім напрямом соціальної відповідальності, зокрема розбудові відносин із регіональною владою й місцевими громадами, охороні навколишнього середовища.

Соціальна відповідальність бізнесу в Сполучених Штатах Америки розвинулася завдяки філантропії. Саме традиція жертвувати частину прибутків на благодійництво задля покращення ставлення місцевої громади до певного виробництва сформувала американську модель соціальної відповідальності. Американські бізнесмени беруть участь у фінансуванні найрізноманітніших некомерційних проектів і завдяки цьому розв'язують різноманітні соціальні проблеми (професійна освіта, пенсійне й соціальне страхування, захист навколишнього середовища).

Для американської моделі корпоративної соціальної відповідальності характерна висока саможиттєвість бізнесу у виборі напрямів благочинної діяльності. Держава безпосередньо не втручається в ці процеси, а лише стимулює їх через систему пільг і субсидій.

Зокрема, у США запроваджено податкові пільги, направлені на допомогу працевлаштуванню компенсувати вартість влаштування на роботу інвалідів, пенсіонерів, молоді, ветеранів:

- малому бізнесу надають щорічні пільгові кредити за умови працевлаштування цих категорій населення;
- усім підприємствам надають знижки в разі переобладнання робочих місць під потреби працівників-інвалідів;
- податкові канікули (кредити) для роботодавців, які наймають на постійну чи сезонну роботу ці категорії працівників;

Компанії, що займаються благодійництвом, мають можливість часткової сплати податків із нерухомості та обороту.

Значним напрямом американської моделі соціальної відповідальності бізнесу вважають заходи з охорони природного середовища. Зокрема, американське законодавство передбачає цілу систему екологічних субсидій, позик, податків, зборів, штрафів, кредитів квот, пов'язаних зі скороченням викидів шкідливих речовин. Важливим важелем стимулювання природоохоронної діяльності в США вважається прискорена амортизація очисного обладнання. Закон про реформу податкової системи встановив утричі коротший термін амортизації для очисного обладнання проти промислового. Поряд із 10-відсотковою податковою знижкою на очисне устаткування в США використовують і податкові пільги. Майже в 30 штатах очисні споруди та обладнання не обкладалися податком на власність, у 24 штатах ця категорія промислового обладнання звільнена від податків із продажу; у 16 штатах не стягують податків за оренду очисного обладнання [7, с. 38].

У Європейському Союзі соціальну відповідальність бізнесу розглядають як ключовий фактор підвищення конкурентоспроможності підприємств та зростання життєвих стандартів громадян і суспільства в цілому. Існує чітке розуміння того, що використання принципів соціальної відповідальності бізнесу – стратегічний пріоритет кожного підприємства й основа їх сталого розвитку.

Для Європейської моделі соціальної відповідальності бізнесу характерне значне втручання держави в соціально-економічні процеси, зокрема в економіку, зайнятість та екологію. Головне її завдання – не прибуток, а формування відповідального ставлення перед працівниками й місцевими громадами. Відповідно, державний вплив поширюється на умови та охорону праці, рівень заробітної плати, обсяги випуску продукції й надання послуг, екологію, зайнятість, соціальні гарантії. Ще одна важлива риса європейської моделі – значний перерозподіл обсягів валового внутрішнього продукту через державний бюджет (понад 45 %), що забезпечує потужну систему соціального захисту населення за рахунок залучення коштів державного та приватного капіталів.

Керівництво країн Європейського Союзу намагається подавати приклад соціально-відповідального підходу, тим самим заохочуючи до цієї діяльності приватні структури. Наприклад, у Голландії визначено, що два відсотки всіх товарів, куплених державними установами й підприємствами, повинні бути екологічно чистими, що заохочує приватні підприємства інвестувати кошти в цей напрям.

Потрібно відзначити, що в кожній країні Європейського Союзу наявні свої особливості щодо ведення соціально відповідального бізнесу, умовно можна виокремити три різновиди європейської моделі. До першого різновиду (традиційного) відносять Австрію, Німеччину, Францію. Характерна особливість цього підвиду європейської моделі соціальної відповідальності – значне регулювання державою соціально-трудова відносин за певної автономії підприємців і профспілок. До другого різновиду відносять Бельгію, Норвегію, Швецію. Для нього характерна активна участь держави в регулюванні соціально-трудова відносин на всіх трьох рівнях. Третій різновид моделі характерний для Великої Британії (частково йому властиве поєднання елементів американської та континентальної моделей).

На окрему увагу заслуговує модель корпоративної соціальної відповідальності, притаманна Японії та Південній Кореї. Ця модель характеризується значною роллю держави, передбачає здійснення політики вирівнювання доходів, систему довічного найму, колективізм у розв'язанні соціально-економічних проблем. Крім того, японський бізнес концентрує увагу на внутрішніх програмах, завдяки яким підприємство стає для працівника другою сім'єю. Великою мірою це зумовлено культурними традиціями країни, де історично склалося, що «корпорація – понад усе».

Тому в цій моделі соціальної відповідальності отримання доходу вважається другорядним завданням, тоді як на першому місці виступають соціальна згуртованість, колективне прийняття рішень, шанобливе ставлення до кожного окремого працівника та до суспільства в цілому.

У Японії підприємство сприймається як велика «бізнес-сім'я». Кожен працівник є її членом і, відповідно, має права й несе відповідальність далеко за межами загальноприйнятих трудових обов'язків. А корпорація, зі свого боку, підтримує його протягом усього життя.

До найбільш поширених напрямів соціальної відповідальності бізнесу в Японії належать такі:

- система довічного найму;
- допомога в придбанні житла;
- стимулювання сімейних династій;
- навчання спеціалістів;
- фінансова допомога при народженні дітей, а потім – навчанні;
- щедрі вихідні допомоги;
- корпоративні пенсії.

**Висновки й перспективи подальших досліджень.** Проведенні дослідження свідчать про високий рівень соціальної відповідальності бізнесу в країнах Європейського Союзу, США та Японії, що стало наслідком тривалої цілеспрямованої державної політики, направленої на усвідомлення підприємцями своєї ролі в соціально-економічному розвитку суспільства. У досліджуваних країнах соціальна відповідальність розглядається як новий прогресивний рівень ведення бізнесу, який сприяє соціально-економічному розвитку держави, зменшує конфронтацію між соціальними партнерами, забезпечує сталий розвиток економіки.

В українських реаліях неможливо запровадити одну із досліджених зарубіжних моделей соціальної відповідальності бізнесу в такій мірі, як вона функціонує за кордоном. Оскільки Україна – це держава з притаманною лише їй специфікою економіки, менталітетом суспільства, має різні можливості й за наявними матеріальними ресурсами, то потрібно формувати власну модель соціальної відповідальності бізнесу, ураховуючи помилки та здобутки зарубіжних колег.

До основних першочергових заходів, направлених на розвиток соціальної відповідальності бізнесу в Україні, на наш погляд, належать:

- державна пропаганда значення соціальної відповідальності, її користі й необхідності для суспільства;
- формування державного фонду та залучення коштів місцевих бюджетів для часткового дофінансування соціальних проєктів, запроваджених приватними підприємствами;
- надання різноманітних податкових пільг та формування заходів морального стимулювання для підприємців, що вклали кошти в соціально значимі проєкти;
- запровадження на національному рівні обов'язкової соціальної звітності, необхідної підприємствам для котирування акцій на фондових біржах, участі в державних тендерах, отримання певних ліцензій та ін.

#### *Джерела та література*

1. Березіна О. Ю. Теоретичні підходи до визначення поняття «корпоративна соціальна відповідальність» / О. Ю. Березіна // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – Серія : Економічні науки. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – Вип. 3 (53). – Ч. 1. – С. 223–225.
2. Водницька Н. В. Взаємозв'язок соціальної і економічної політики в умовах формування соціально орієнтованої ринкової економіки / Н. В. Водницька // Економіка розвитку. – 2004. – №1 (29). – С. 25–28.
3. Грицина Л. А. Реалізація корпоративної соціальної відповідальності підприємства в системі зацікавленості та взаємовідносин сторін / Л. А. Грицина // Вчені записки Кримського інженерно-педагогічного університету. Економічні науки. – Сімферополь : НІЦ КІПУ, 2008. – Вип. 12. – С. 73–77.

4. Комарницький І. Ф. Соціальна відповідальність бізнесу як інструмент управління підприємством / І. Ф. Комарницький, З. І. Галушка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://bukuniver.cv.ua/Applications/zbirnik/n6/7\\_Social.pdf](http://bukuniver.cv.ua/Applications/zbirnik/n6/7_Social.pdf)
5. Мельник С. В. Соціальна відповідальність бізнесу як складова соціальної політики України / С. В. Мельник // Економіка та держава. – 2007. – № 5. – С. 72.
6. Мішенін С. В. Управління соціальними витратами на підприємстві: суспільні орієнтири та механізми реалізації / С. В. Мішенін, О. В. Степанова // Вісник Українського державного університету водного господарства та природокористування. – Рівне, 2004. – Вип. 2(26), ч. 2. – С. 543–548.
7. Смовженко Т. С. Корпоративна соціальна відповідальність : [навч. посіб.] / Т. С. Смовженко, А. Я. Кузнєцова. – К. : УБС НБУ, 2010. – 314 с.
8. Супрун Н. А. Корпоративна соціальна відповідальність як чинник сталого розвитку бізнесу / Н. А. Супрун // Економіка і прогнозування. – 2009. – № 3. – С. 61–74.
9. Степанова О. В. Соціально відповідальне управління промисловими підприємствами: проблеми формування та напрямки реалізації / О. В. Степанова, С. В. Мішенін // Вісник Сумського національного аграрного університету. – Серія «Економіка та менеджмент». – 2007. – № 6–7 (26–27). – С. 404–414.
10. Царик І. М. Вплив соціальної відповідальності банку на розмір депозитного портфеля / І. М. Царик // Вплив держави та банків на формування і розміщення заощаджень населення : зб. матеріалів міжвуз. круглого столу. – Чернігів : ЧДІЕУ, 2008. – С. 12–15.

**Колосок Андрей. Зарубежный опыт социальной ответственности бизнеса и перспективы его развития в Украине.** В статье осуществлен анализ зарубежного опыта социальной ответственности бизнеса в условиях рыночной экономики. Исследованы особенности ее формирования и становления в странах Европейского Союза и Соединенных Штатах Америки. В частности, проанализирована социальная деятельность корпораций Германии, Дании, Великобритании, Южной Кореи, Японии. Рассмотрены американская, европейская и японская модели корпоративной социальной ответственности. Определены особенности функционирования украинских корпораций. На основе анализа прогрессивного опыта предложены мероприятия относительно повышения уровня социальной ответственности украинского бизнеса и совершенствования социальной отчетности.

**Ключевые слова:** социальная ответственность бизнеса, зарубежный опыт, модели корпоративной социальной ответственности.

**Kolosok Andrii. Foreign Experience of Social Responsibility of Business and Prospect of his Application is in Ukraine.** In the floor the analysis of foreign experience of social responsibility of business is carried out in the conditions of market economy. The features of her forming and becoming are investigational in the countries of European Union and United States of America. In particular, social activity of corporations of Germany, Denmark, Great Britain, South Korea, Japan is analysed. The American, European and Japanese models of corporate social responsibility are considered. The features of functioning of the Ukrainian corporations are certain. On the basis of analysis of progressive experience, measures are offered in relation to the increase of level of social responsibility of Ukrainian business and perfection of the social accounting.

**Key words:** social responsibility of business, foreign experience, models of corporate social responsibility.

## *РОЗДІЛ III*

### *Економіка та управління підприємствами*

УДК658.5:621:331.102.344

**Любов Ліпич** – доктор економічних наук, професор, декан інституту економіки та менеджменту, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки;

**Оксана Хілуха** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіки та безпеки підприємства, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки;

**Олександр Товстенюк** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіки та безпеки, підприємства Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

#### **Інтелектуальна привабливість діяльності підприємства: ідентифікація й оцінювання**

У статті досліджено категорію «інтелектуальна привабливість підприємства» як економічну (або соціально-економічну) доцільність укладення інтелекту, засновану на узгодженні інтересів і можливостей інтелектуального лідера та реципієнта інтелекту (у тому числі емітента), що забезпечує досягнення цілей кожного з них при обумовленому рівні прибутковості й ризику виконання інтелектуальної діяльності. Визначено принципи та сформовано етапи оцінювання інтелектуальної привабливості підприємств.

**Ключові слова:** інтелект, інтелектуальна діяльність, інтелектуальна привабливість, принципи інтелектуальної привабливості, інтелектуальний лідер.

**Постановка наукової проблеми та її значення.** Додаткові конкурентні переваги організації, які досягаються через матеріальне виробництво й матеріальні ресурси, на думку західних економістів, відомі людству впродовж історії його існування, вичерпані. Наявність матеріальних активів, що дають змогу заощаджувати на ефекті масштабу, не є джерелом конкурентних переваг організацій та забезпечують середню окупність інвестицій. Високі прибутки приносить використання продуктів, створених інтелектуальною діяльністю. Саме вони забезпечують домінують станове місце на ринку. Тому в конкурентній боротьбі підприємству потрібно використовувати нематеріальний складник, що ґрунтується на результатах інтелектуальної (творчої) діяльності працівників. У цих умовах набуває розвитку теорія інтелектуальної привабливості підприємства, що дає можливість створити додаткові переваги в прибутку, становищі на ринку, конкурентоспроможності тощо.

**Аналіз досліджень цієї проблеми.** Теорію інтелектуальної діяльності висвітлено в роботах В. А. Дресвянникова, О. В. Кендюхова, А. Н. Леонтьєва, Лукичевої, І. П. Мойсеєнко та ін. Проте жоден із науковців не виокремлював у своїх дослідженнях категорії «інтелектуальної привабливості підприємства» як системи характеристик підприємства, що забезпечує вкладення інтелекту інтелектуальними лідерами для отримання в подальшому додаткових економічних переваг.

**Мета статті** – ідентифікація та оцінювання інтелектуальної привабливості діяльності підприємства. Для її досягнення слід розв'язати такі завдання:

- формування підходів до категорії «інтелектуальна привабливість підприємства»;

---

© Ліпич Л., Хілуха О., Товстенюк О., 2015

- визначення принципів дослідження інтелектуальної привабливості підприємств;
- оцінювання й розвиток інтелектуальної привабливості, що забезпечує додаткові (унікальні) економічні переваги.

Означені вище питання мають важливе значення та потрібні для використання підприємствами, діяльність яких направлена на успішний розвиток у майбутньому, що можливий лише за умови ефективного формування й розвитку їхньої інтелектуальної діяльності.

**Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження.** Відповідно до психологічного підходу категорію «інтелект» трактують як здатність людини до мислення, пізнання, тобто формування в індивіда об'єктивної картини того, що відбувається, генерації нової інформації, розв'язання проблемних ситуацій тощо.

У межах «адміністративної теорії» А. Файоль визначив відношення інтелекту до організації. Відповідно до його теорії, організація – це самостійний соціальний суб'єкт, що володіє власним інтелектом, як і особа.

В. А. Дресвянніков трактує «інтелект», як сукупність здібностей соціального суб'єкта (людини, організації) до пізнання, мислення, генерації нової інформації й знань із їх подальшим економічним використанням для отримання особистої вигоди (користі, блага) [2].

Володіння інтелектом надає потенційну можливість особі та організації стати власником нових знань й отримувати економічну вигоду від їх використання, але для цього потрібно організувати та стимулювати інтелектуальну діяльність.

Погоджуємося з думкою С. М. Климова й виділяємо три рівні інтелектуальної діяльності: рутинні дії, засновані на постійній повторюваності ситуацій; евристичні та стратегічні дії, що являють собою поняття й диспозиції, які забезпечують орієнтацію та спільний алгоритм дій, спрямованих на розв'язання певної групи проблем; парадигмічні й когнітивно-каркасні дії – припущення та логічні конструкції, що можуть кодифікуватись у знакові форми, як наукові парадигми, будучи результатом тривалого суперечливого досвіду.

Аналіз названих вище джерел і власні напрацювання дали змогу уточнити сутність поняття «інтелектуальна діяльність» як економічна діяльність суб'єкта (людини, організації) з використанням інтелекту як засобу роботи для створення й економічного використання інформації та знань [4].

Сьогодні залучення людського інтелекту в економіку – питання її виживання. Діяльність великих промислових підприємств неможлива без залучення додаткових інновацій, які створені науковою діяльністю, якій передують знання, отримані в результаті використання інтелектуальних здібностей персоналу.

Інтелектуальні лідери – головні суб'єкти інтелектуальної діяльності, якими можуть бути науковці, винахідники, інноватори й інші учасники інтелектуальної діяльності підприємства.

Інтелектуальний лідер визначає напрями, обсяги та ефективність своєї інтелектуальної діяльності, контролює цільове використання запропонованих інновацій і / або наукових досліджень, є власником створеного об'єкта інтелектуальної діяльності. Характерна особливість інтелектуального лідера полягає у відмові від негайного споживання наявних коштів на користь задоволення своїх потреб у майбутньому на новому, більш високому рівні. Головне завдання інтелектуального лідера – вибір об'єкта дослідження, що має найкращі перспективи розвитку й забезпечує високу ефективність укладань.

Вибір об'єкта вкладення інтелекту для потенційного інтелектуального лідера не відбувається спонтанно. Цьому передують складний процес ретельного відбору, аналізу та оцінки всіх можливих альтернатив, із яких вибирається найбільш ефективний, привабливий об'єкт укладання інтелекту.

У зв'язку з вищезазначеним доцільно розглянути поняття інтелектуальної привабливості підприємства. Його розуміння як «інтелектуальної привабливості» пов'язуємо з перевагами інтелектуального лідера у виборі того чи іншого об'єкта вкладання інтелекту.

Інтелектуальна привабливість об'єкта вкладення інтелекту являє собою систему або поєднання різних об'єктивних ознак, засобів, можливостей, що обумовлюють у сукупності потенційний платоспроможний попит на інтелект цього об'єкта вкладання інтелекту. Інтелектуальна привабливість підприємства – це економічна (або соціально-економічна) доцільність укладання інтелекту, заснована на узгодженні інтересів і можливостей інтелектуального лідера та реципієнта інтелекту (у тому числі емітента), що забезпечує досягнення цілей кожного з них при прийнятному рівні прибутковості й ризику виконання інтелектуальної діяльності.

Інтелектуальна привабливість являє собою певну сукупність факторів і характеристик підприємства, що дають змогу інтелектуальному лідеру вибрати організацію в якості об'єкта вкладання інтелекту. Інтелектуальна привабливість підприємства являє собою інтегральну оцінку окремих індикаторів, які відображають результативність майбутнього вкладання інтелекту з позиції перспективного розвитку, ефективності й прибутковості його діяльності.

Визначення інтелектуальної привабливості підприємства проводиться інтелектуальним лідером при визначенні доцільності вкладання інтелекту в цей об'єкт.

Ключову вихідну базу оцінювання інтелектуальної привабливості формують принципи оцінювання як базові положення, що регламентують правила здійснення, властивості та призначення оцінювання. Виконані дослідження дають змогу класифікувати принципи оцінювання інтелектуальної привабливості підприємств на загальні (притаманні будь-якому процесу оцінювання) і спеціальні (стосуються виключно оцінювання інтелектуальної привабливості підприємств).

До загальних принципів оцінювання відносять принципи:

- повноти (максимальне охоплення об'єкта оцінювання);
- адекватності (відповідність цілей оцінювання потребам суб'єктів оцінювання);
- економічної доцільності (перевищення позитивних ефектів від здійснення оцінювання від витрат на її здійснення);
- завершеності (формулювання конкретних висновків за результатами оцінювання);
- динамічності (урахування розвитку та зміни параметрів об'єкта оцінювання);
- об'єктивності (грунтування оцінювання на реальних, документально підтверджених даних, обґрунтованому інструментарії) тощо.
- До спеціальних принципів оцінювання інтелектуальної привабливості підприємств рекомендується відносити такі:
- цілеспрямованість (передбачає чітке формулювання цілей оцінювання інтелектуальної привабливості підприємства з метою вкладання інтелекту, забезпечення участі в управлінні, контролю над діяльністю підприємства тощо);
- об'єктність (грунтується на окресленні складників інтелектуальної привабливості підприємства, що є об'єктом укладання інтелекту. Зокрема, інтелектуальних лідерів зазвичай цікавлять матеріально-технічна виробнича база, технології виробництва, кадровий потенціал, унікальність продукції, бренд та торговельна марка, імідж підприємства тощо) [1];
- часова актуальність (важливим для інтелектуальних лідерів є актуальність інформації про інтелектуальну привабливість підприємства на момент прийняття рішення про вкладання в нього інтелектуальних ресурсів. Адже переважно фундаментальне оцінювання інтелектуальної привабливості підприємства триває доволі значний період і вже отримані інформаційні результати характеризуються певним рівнем «старіння»);
- обґрунтованість індикаторно-критеріального забезпечення оцінювання (на думку науковців, перелік оцінювальних індикаторів не повинен перевищувати двадцяти п'яти, адже лише за таких умов результати оцінювання можна інтегрувати в єдину цілісну картину).

Отже здійснювати оцінювання інтелектуальної привабливості слід, обираючи найбільш репрезентативні індикатори, уникаючи подібних за змістом і значенням, взаємообернених та пов'язаних між собою показників. Варто також акцентувати увагу на критеріальному забезпеченні бізнес-індикаторів, адже критерії оптимальності певних індикаторів можуть істотно відрізнитися для підприємств різних видів економічної діяльності;

- інформативність результатів (діагностика інтелектуальної привабливості формує підґрунтя для прийняття рішення інтелектуальним лідером щодо вкладання інтелекту в діяльність підприємства, тобто результати оцінювання повинні відображати той масив інформації, який важливий та пріоритетний для інтелектуального лідера);

- використання якісного методичного забезпечення (ідеться про вибір адекватних методів і методик оцінювання інтелектуальної привабливості, які найбільш доцільні у відповідних умовах функціонування підприємства та відображають цілі вкладання інтелекту. Адже за використання економіко-математичних та експертних методів інтелектуальний лідер може отримати різні результати оцінювання, що, зазвичай, зумовлює застосування комбінованого підходу);



- гнучкість (передбачає адаптацію методико-прикладного забезпечення оцінювання до цілей інтелектуального лідера, наявного інформаційного забезпечення до змін у середовищі функціонування);
- оптимальність (має на меті пошук найкращих форм, методик, підходів до оцінювання інтелектуальної привабливості в конкретних просторово-часових умовах).

Оцінювання інтелектуальної привабливості підприємства являє собою досить складний і тривалий процес, який уключає такі етапи:

1) складання загальної характеристики підприємства й аналіз рівня економічного розвитку об'єкта вкладання інтелекту:

а) аналіз майнового стану підприємства передбачає визначення вартості його активу, аналіз його структури, оцінку обсягу та складу нематеріальних і необоротних активів;

б) оцінка виробничого потенціалу підприємства передбачає визначення виробничих потужностей підприємства і перспектив їх зростання, рівень модернізації й зносу устаткування та технології виробництва;

в) визначення кадрового рівня підприємства – аналіз забезпеченості підприємства кадрами, укомплектованості штату співробітників, оцінка рівня кваліфікації працівників;

г) аналіз інноваційного потенціалу підприємства передбачає аналіз наявності та використання у виробництві новітніх технологій і можливості впровадження інновацій;

2) оцінка ринкового потенціалу, а також конкурентоспроможності продукції підприємства:

а) визначення місткості ринку й місця, що займає підприємство на ринку – аналіз конкурентного середовища, рейтингу компаній відповідної сфери діяльності, визначення сильних і слабких сторін підприємства, виявлення можливих способів закріплення позицій підприємства на ринку та її подальшого зростання;

б) оцінка якості продукції, її конкурентоспроможності – оцінка якості продукції й порівняння її з наявною на ринку аналогічною продукцією, виявлення конкурентних переваг аналізованої продукції, пошук способів підвищення її конкурентоспроможності;

в) аналіз цінової політики підприємства;

3) аналіз фінансового стану та фінансових результатів діяльності підприємства:

а) оцінка фінансового стану передбачає проведення аналізу ліквідності й платоспроможності, фінансової стійкості, рентабельності та ділової активності підприємства;

б) аналіз фінансових результатів (оцінка поточної прибутковості й ефективності діяльності підприємства, а також перспектив його подальшого розвитку).

Визначення інтелектуальної привабливості спрямоване на формування об'єктивної цілеспрямованої інформації для ухвалення рішення інтелектуальним лідером. Тому при підході до її оцінки слід розрізняти терміни «рівень економічного розвитку» й «інтелектуальна привабливість». Якщо перший визначає рівень розвитку об'єкта – набір економічних показників, то інтелектуальна привабливість характеризує стан об'єкта з перспективами його подальшого розвитку, прибутковості та зростання.

**Висновки та перспективи подальшого дослідження.** Отже, інтелектуальна привабливість – основний критерій для вкадення додаткових знань, умінь та інновацій учасниками ринку знань, інтелектуальними лідерами. Для залучення інтелектуальних лідерів підприємству потрібно забезпечити виконання основоположних принципів здійснення інтелектуальної діяльності та відповідати характеристикам інтелектуальної привабливості.

#### *Джерела та література*

1. Діагностика інвестиційної привабливості підприємств: концепція та інструментарій : монографія / О. С. Кузьмін, Л. Г. Ліпич, О. Г. Мельник, О. В. Товстенюк. – Луцьк : Вежа-друк, 2014. – 197 с
2. Дресвянников В. А. Интеллектуальная деятельность как основа формирования интеллектуального капитала промышленного предприятия : монография / В. А. Дресвянников. – Пенза : ИИЦ ПГУ, 2007. – 164 с.
3. Кендюхов О. В. Интеллектуальный капитал предприятия: методология формирования механизма управления : монография / О. В. Кендюхов. – Донецьк : НАН України. Ін-т економіки промисловості ; ДонУЕП, 2006. – 307 с.
4. Хілуха О. А. Управління інтелектуальним капіталом машинобудівних підприємств: теоретичні та прикладні положення : монографія / О. А. Хілуха, О. С. Кузьмін, Л. Г. Ліпич. – Луцьк : Вежа-Друк, 2014. – 200 с.

**Липыч Любовь, Хилуха Оксана, Товстенюк Александр. Интеллектуальная привлекательность деятельности предприятия: идентификация и оценка.** В статье исследуется категория «интеллектуальная привлекательность предприятия» как экономическая (или социально-экономическая) целесообразность вложения интеллекта, основанная на согласовании интересов и возможностей интеллектуального лидера и реципиента интеллекта (в том числе эмитента), что обеспечивает достижение целей каждого из них при обусловленном уровне доходности и риска осуществления интеллектуальной деятельности. Определены принципы и сформированы этапы оценки интеллектуальной привлекательности предприятий.

**Ключевые слова:** интеллект, интеллектуальная деятельность, интеллектуальная привлекательность, принципы интеллектуальной привлекательности, интеллектуальный лидер.

**Lipych Lubov, Khilukha Oksana, Tovstenyuk Alexander. Business Intellectual Attractiveness: Identification and Evaluation.** In the article the category of «intellectual attractiveness of the enterprise» was created, as the economic (or socio-economic) the appropriateness of investing intellect. It was based on the harmonization of interests and abilities of intellectual leader and recipient of intelligence (including the Issuer). It was to achieve the goals of each of them. It was based on the harmonization of interests and abilities of intellectual leader and recipient of intelligence (including the Issuer). The Principles and evaluation stages of intellectual attractiveness of enterprises are formed.

**Key words:** intellect intellectual activity, intellectual attractiveness, the principles of intellectual attractiveness, intellectual leader.

УДК 332.8:658.15

**Ольга Іванків** – кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри економіки та безпеки  
підприємства, Східноєвропейський національний  
університет імені Лесі Українки

### **Аналіз моделей сприйняття якості послуг на основі гармонізації інтересів зацікавлених сторін**

У статті розглянуто та проаналізовано моделі, які описують сприйняття споживачем якості отриманих послуг. Досліджено, що всі підходи до сприйняття та оцінки якості послуги засновані на виділенні споживачем у послугу деяких властивостей і елементів, що формують ставлення споживача до послуги в цілому.

**Ключові слова:** послуга, якість, оцінка якості послуг, моделі сприйняття споживачем якості послуги.

**Постановка наукової проблеми та її значення.** Умови конкуренції, які складаються на ринку послуг, змушують підприємства активно шукати нові способи створення продукції та обслуговування споживачів, оскільки їхні вимоги й компетентність постійно зростають.

Сьогодні споживач бачить усе менше технічних відмінностей між конкурентними товарами та послугами, тому виникає необхідність створення переваг за рахунок доданої вартості. При цьому основне джерело створення такої доданої вартості – сервісне обслуговування покупця.

В ідеальних умовах клієнти будуть задоволені, якщо вони отримають те, що їм потрібно, тоді, коли їм потрібно, та так, як їм потрібно. Якщо говорити про житлово-комунальні послуги, то споживачі погодяться, що послуга має бути належної якості (вода без домішок, належне тепlopостачання, якісне прибирання прибудинкових територій тощо) саме в той час, коли виникне необхідність у ній.

**Аналіз досліджень цієї проблеми.** Вагомий вклад у розробку теорії ефективного управління якістю послуг зробили такі вітчизняні й зарубіжні вчені, як Л. Басовський, Ю. Бібик, Д. Богиня, Е. Векслер, В. Гиссин, О. Глічев, О. Грішнова, У. Демінг, Дж. Джуран, К. Ісікава, П. Калита, Ю. Койфман, Ф. Кросбі, В. Лапідус, Г. Тагуті, А. Фейгенбаум, М. Шаповал, Р. Шонбергер, У. Шухарт та ін. Проте слід зазначити, що ще залишається низка питань, які вимагають поглибленого дослідження. Зокрема, серед загалу проблем, на нашу думку, потребують дослідження моделі сприйняття якості послуг на основі гармонізації інтересів зацікавлених сторін.

**Формулювання мети й завдань дослідження.** Головне завдання цієї статті – дослідження та аналіз моделей, які описують сприйняття споживачем якості отриманих послуг.

**Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження.** Існує багато різних моделей, які описують сприйняття споживачем якості отриманих послуг. До найбільш відомих належать:

- модель якості послуги Парасурамана-Зейтхамл-Беррі [4];
- концепція «нейтральних зон» Ч. Бернарда [3];
- типологія ефективності елементів обслуговування Е. Кедотта та Н.Терджена [5; 6];
- теорія привабливої якості за Н. Кано [1; 5; 6].

Розглянемо сутність кожної з них.

*Модель якості послуги Парасурамана-Зейтхамл-Беррі*

А. Парасураман, В. Зейтхамл та Л. Беррі розробили модель якості послуги, у якій знайшли своє відображення основні вимоги до очікуваної якості послуг (рис. 1).

Модель описує п'ять розривів, які є причиною незадоволеності споживачів наданими послугами:

1. Розрив між очікуваннями споживача та їх сприйняттям керівництвом підприємства. Цей розрив виникає через те, що керівники іноді не розуміють, який зміст укладає споживач у визначення «висока якість послуги». Розуміння того, що споживач хоче та очікує отримати, має бути сформовано на першому, одному з найбільш важливих етапів визначення якості послуги. Цей етап має практичне значення. Для того, щоб забезпечити споживачеві очікуваний рівень послуг, потрібно, насамперед, знати його вимоги. Оскільки послуги не завжди мають явно визначені та відчутні показники визначення якості, перший розрив у сфері надання послуг зазвичай вважається більш важливим, ніж у виробництві продукції. Появі цього розриву сприяють:

- низька ефективність проведених маркетингових досліджень;
- неадекватність зворотного зв'язку між споживачами та виробниками послуги;
- ускладнена багаторівнева структура управління організацією [2].

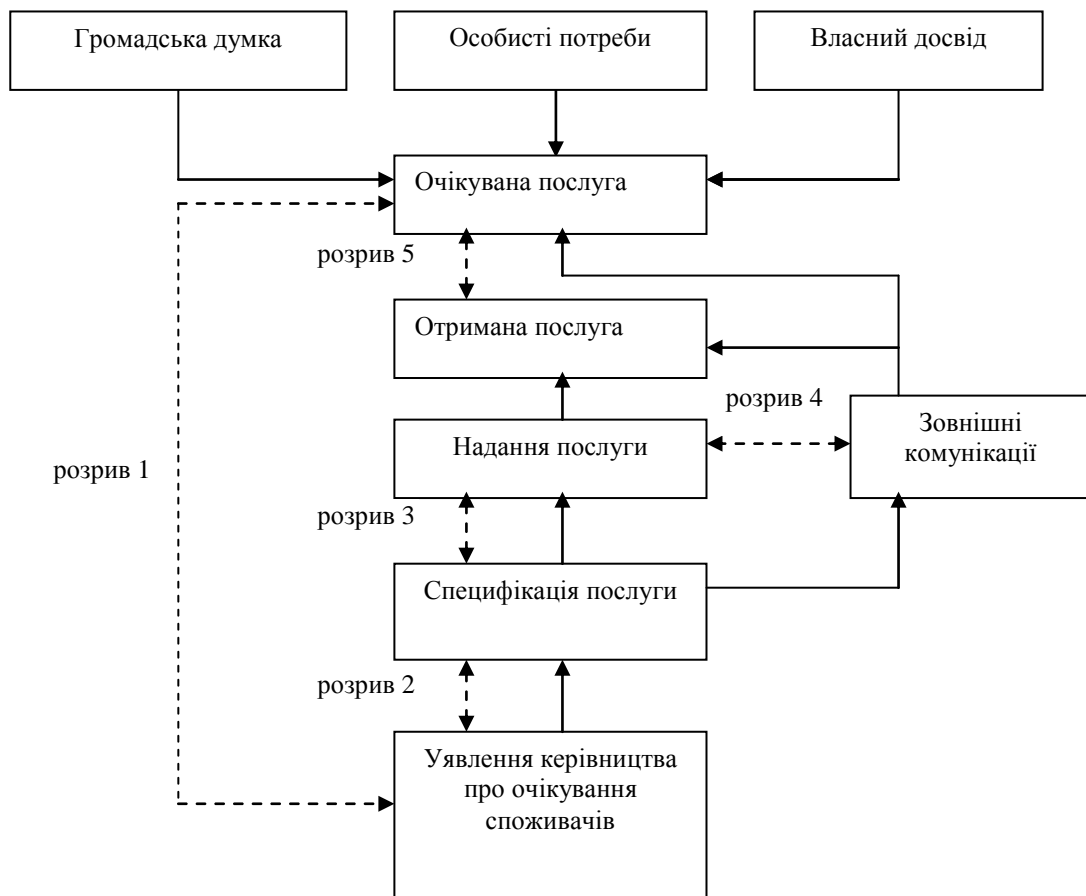


Рис. 1. Модель якості послуги Парасурамана-Зейтхамл-Беррі

2. Розрив між сприйняттям керівництва очікувань споживачів та трансформацією цього сприйняття в специфікації якості послуг. Деякі очікування споживачів не можуть бути правильно зафіксовані й реалізовані через наявні труднощі в правильному реагуванні на потреби споживачів і, відповідно, відсутності єдиної думки керівництва підприємства щодо якості послуги. Цей розрив виникає через:

- неадекватне розуміння керівників якості послуги;
- відчуття нездійсненності надання необхідної послуги;
- відсутність набору цілей.

3. Розрив між специфікаціями якості послуг та якістю послуг, які фактично надаються. Іноді керівництво компанії правильно розуміє те, що очікує споживач, набір характеристик послуги теоретично визначений правильно, проте на практиці послуга, що надається підприємством, не відповідає очікуванням споживачів. Така ситуація виникає через те, що персонал не спроможний або не хоче надати послугу на необхідному рівні. Контакт персоналу зі споживачем послуги має першочергове значення.

Навіть у тих випадках, коли існує стандарт надання послуги, можливі різні зміни в розумінні персоналом своїх функцій. Причини, що призводять до виникнення цього інтервалу, зводяться до такого:

- неоднозначність у розподілі виробничих обов'язків;
- конфлікт між обов'язками;
- недостатнє розуміння персоналом виконуваних функцій;
- неефективна технологія виконання роботи;
- слабка система контролю й спостереження;
- неякісне навчання персоналу.

4. Розрив між наданням послуги та зовнішніми інформаційними зв'язками, які беруть участь у формуванні уявлення споживачів про отримувані ними послуги. Цей інтервал виникає тоді, коли утворюється розрив між тим, що реально пропонує підприємство, та тим, яким чином у споживача складається уявлення про асортимент та якість запропонованих послуг на основі інформації, що поширюється. Адекватні й точні відомості про організацію, рекламна діяльність та зв'язок із громадськістю необхідні для того, щоб перебільшити або, навпаки, применшити вагомість пропонованої послуги в контексті того, що споживач сприймає як показник її високої якості. Оскільки проконтролювати реакцію й дії особи складно тими ж методами, що застосовуються до машини, що виробляє продукцію, важливість та ефективність інформації й реклами зростає.

До причин появи четвертого розриву відносять:

- установлення неадекватних горизонтальних зв'язків між виробниками послуги й рекламними та торговими агентами;
- схильність до переоцінки можливостей і очікувань.

5. Розрив між очікуваннями споживачів та їх сприйняттям отриманих послуг виникає тоді, коли існує один або більше з попередніх розривів. Звідси зрозуміло, чому виробникам послуг важко забезпечувати очікувану клієнтом якість послуг.

У цій моделі не враховані два важливі моменти, а саме:

1. Необхідність визначення групи потенційних споживачів послуги. Пошук відмінних особливостей послуги не може усунути жодного з перерахованих інтервалів. Водночас вивчення потреб споживачів, навпаки, формує людські контакти і є важливим інструментом розуміння бажань клієнта.

2. Послуги й товари розглядаються як елементи загальної мережі розповсюдження цінностей. Тому все більш нагальною стає необхідність розуміння того, яким чином формується група потенційних споживачів послуги та як оцінюються їхні очікування [2].

*Концепція «нейтральних зон» Ч. Бернарда*

Відповідно до цієї концепції певні поведінкові реакції, уключаючи сприйняття управління як прояв владних повноважень, є результатом послідовних і комплексних процесів та, оскільки відсутні причини протидіяти такому прояву або діяти всупереч прояву владних повноважень, клієнт залишається у своїх реакціях нейтральним, не замислюючись над цим. Те саме можна сказати й про сприйняття споживачем запропонованого обслуговування. Якщо обслуговування виявляється в зоні прийнятної або очікуваної, мало надій на те, що задоволення буде отримано. Тільки в тому випадку,

коли якість і рівень обслуговування в сприйнятті споживача опиняються за межами нейтральної зони, він задоволений або, навпаки, незадоволений.

Звідси можемо припустити, що чим більш важливими для споживача є ті чи інші елементи обслуговування, тим більш вузькою є нейтральна зона, тим менш нейтральним залишатиметься споживач відносно запропонованого обслуговування [5].

*Типологія ефективності елементів обслуговування Е. Кедотта й Н. Терджена*

На основі концепції «нейтральних зон» Ч. Бернарда, Е. Кедотта і Н. Терджена створили типологію ефективності елементів обслуговування, яка може бути використана для створення класифікаторів та можливості проведення порівняльного аналізу. Ними відзначено, що деякі елементи обслуговування можуть мати відповідну позитивну або негативну реакцію споживачів, у той час як інші не створюють відповідної реакції зовсім. Оскільки потреби споживачів виникають залежно від обставин, то для більшої ефективності стратегія обслуговування також повинна бути обумовленою. Вони запропонували чотири класифікатори для визначення важливості елементів обслуговування, виходячи зі сприйняття споживачів:

1. Критичні. Ці елементи зазвичай формують найменшу нейтральну зону, яка створює безпосередній вплив на споживача. Вони повинні бути насамперед задоволені, оскільки засновані на обов'язкових стандартах, прийнятних для споживачів. Критичними ці елементи називаються тому, що викликають або позитивну, або негативну реакцію залежно від того, досягнуті ці обов'язкові стандарти чи ні. Підприємству пробачать ігнорування цих стандартів лише в критичних ситуаціях.

2. Нейтральні. Ці елементи, навпаки, створюють максимально нейтральну зону й не впливають на якість. Це колір уніформи персоналу, палітра фарб, у яких виконано інтер'єр будівлі, розміщення автомобільної стоянки тощо. Оскільки ці елементи мають слабкий вплив на рівень задоволення споживачів, на них не варто витратити значних управлінських зусиль.

3. Приносять задоволення. Ці елементи можуть викликати вдячну реакцію, якщо очікування передбачені, але немає ніякої реакції, якщо очікування задоволені або, навпаки, не задоволені. Подібні елементи обслуговування дають змогу підприємству бути помітним на загальному ринку. Дуже мало споживачів будуть скаржитися, що вони не задоволені рівнем обслуговування, оскільки за це спеціально не доплачували. Ці елементи не приносять неприємностей, якщо споживач їх не отримує, і, навпаки, приносять задоволення, якщо клієнт їх отримує.

4. Приносять розчарування. Ці елементи, якщо вони не виконані правильно, здебільшого викликають негативну реакцію. Водночас ніякої реакції не буде, якщо все робити правильно. Слід мати на увазі, що виконання цих елементів обов'язкове, але в той же час підвищення якості цих елементів обслуговування навряд чи може привести до підвищення рівня задоволеності [5].

*Теорія привабливої якості за Н. Кано*

Н. Кано виділив три основних типи реакцій споживачів на сприйняття якості товарів та послуг (рис. 2).

Перші характеристики продуктів (названі Н. Кано «обов'язковими») люди вважають само собою зрозумілими. Виконання вимог споживачів щодо обов'язкових характеристик майже не сприяє збільшенню споживчої цінності продукту, а от їх невиконання – різко знижує. Друга група характеристик – «кількісні». У цьому випадку задоволеність споживача (тобто усвідомлена споживча цінність) зростає в міру кількісного покращення відповідного показника. Третя група характеристик отримала найменування «сюрпризних». Відсутність відповідних властивостей у продукті не відлякує клієнта – він просто їх не чекає [1].

Для оцінки сприйняття споживача розроблено особливу техніку опитування споживачів, при якій кожне питання задається двічі: у позитивній та негативній формах. Звівши разом відповіді на питання, установлюють тип такої характеристики товару.

У схемі, наведеній Н. Кано, крім уже описаних, наявні ще два можливих поєднання відповідей споживачів:

1. Байдужість як до присутності, так і до відсутності певних властивостей у продукті. Це правильна ознака другорядності, маловажливості відповідної характеристики: споживачеві абсолютно все одно, є вона чи немає.

2. Присутність і відсутність певної властивості однаково викликає задоволення або незадоволення покупців. Такий тип відповідей виникає, коли група клієнтів, яких опитують, – неоднорідна.

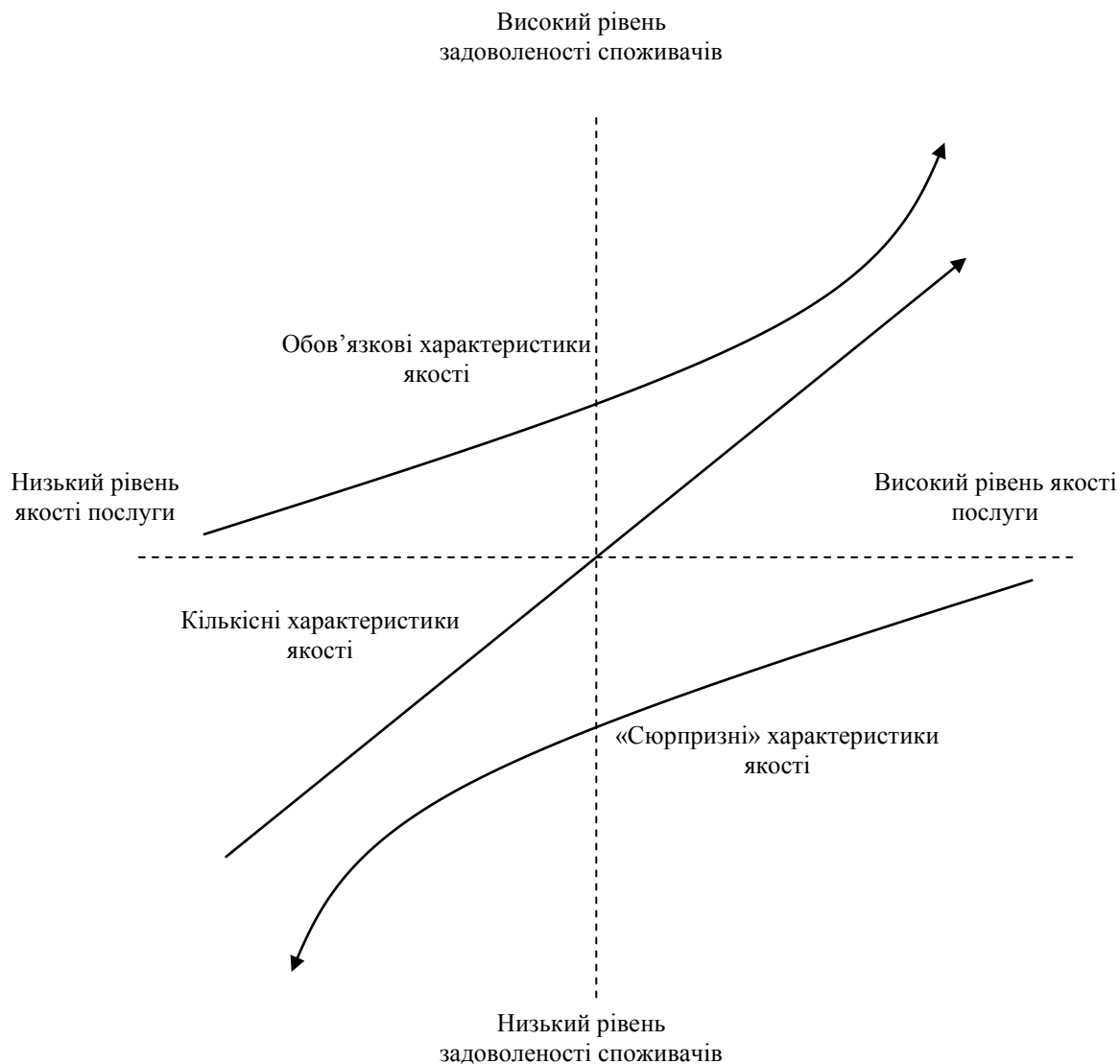


Рис. 2. Теорія привабливої якості за Н. Кано

За допомогою моделі Кано підприємство може оцінювати вплив своїх дій на споживчу цінність, може відразу з'ясувати, якими властивостями послуга повинна неодмінно володіти (обов'язкові характеристики); які властивості можуть служити «родзинкою», що привертає клієнта до новинки (сюрпризні характеристики); які показники треба точно дозувати, зіставляючи витрати на їх досягнення й зумовлений покращенням відповідних якостей високий попит (кількісні характеристики). Водночас можна виявити, що деякі якості послуги узагалі нікому не потрібні (для незначних характеристик) і, отже, на їх створення дарма витрачаються кошти.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Отже, із вищенаведеного можемо зробити висновок, що всі описані вище підходи до сприйняття й оцінки якості послуги засновані на виділенні споживачем у послугі деяких властивостей та елементів, що формують ставлення споживача до послуги в цілому. Причому ця оцінка ґрунтується на порівнянні очікуваного й реально отриманого рівня якості послуги з виділеними властивостями. Результат такої оцінки – ступінь задоволеності споживача наданим обслуговуванням.

#### Джерела та література

1. Барабанова О. А. Семь инструментов управления качеством. Бенчмаркинг. Развертывание функции качества / О. А. Барабанова, В. А. Васильев, П. В. Москалев. – М. : Изд-во «МАТИ» – РГТУ им. К. Э. Циолковского, 2003. – 48 с.

2. Векслер Е. М. Менеджмент якості : [навч. посіб.] / Е. М. Векслер, В. М. Рифа, Л. Ф. Василевич. – К. : ВД «Професіонал», 2008. – 320 с.
3. Деминг У. Э. Выход из кризиса. Новая парадигма управления людьми, системами и процессами / У. Э. Деминг. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 498 с.
4. Киселев Э. В. Роль системного анализа в осуществлении эффективного менеджмента качества на предприятии / Э. В. Киселев // Качество. Инновации. Образование. – 2004. – № 2. – С. 52–54.
5. Ліпич Л. Г. Тенденції підвищення рівня якості послуг житлово-комунального господарства / Л. Г. Ліпич, О. Я. Іванків // Моделювання регіональної економіки : зб. наук. пр. – Івано-Франківськ : Вид. Віктор Дяків, 2011. – № 1 (17). – 318 с. – С. 114–119.
6. Огвоздин В. Ю. Управление качеством / В. Ю. Огвоздин. – М. : Дело и сервис. – 2009. – 304 с.

**Иванкив Ольга. Анализ моделей восприятия качества услуг на основе гармонизации интересов заинтересованных сторон.** В статье рассмотрены и проанализированы модели, описывающие восприятие потребителем качества полученных услуг. В идеальных условиях клиенты будут довольны, если они получают то, что им нужно, тогда, когда им нужно, и так, как им нужно. Если говорить о жилищно-коммунальных услугах, то потребители согласятся, что важная услуга надлежащего качества (вода без примесей, надлежащее теплоснабжение, качественная уборка придомовых территорий и т. п.) именно в то время, когда возникнет необходимость в ней.

Доказано, что все подходы к восприятию и оценке качества услуги основаны на выделении потребителем в услуге некоторых свойств и элементов, формирующих его отношение к услуге в целом, причем эта оценка базируется на сравнении ожидаемого и реально полученного уровня качества услуги с выделенными свойствами. Результатом такой оценки является степень удовлетворенности потребителя предоставленным обслуживанием.

**Ключевые слова:** услуга, качество, оценка качества услуг, модели восприятия потребителем качества услуги.

**Ivankiv Olga. Analysis of Service Quality Perception Models on the Basis of Stakeholders Interests Harmonization.** The article reviews and analyzes the models that describe consumer perceptions of received services quality. Under ideal conditions, customers will be happy if they get what they want, when they want and as they need. Speaking of public utilities, consumers agree that service is of appropriate quality (water without additives, good heating, good cleaning of house areas, etc.) at a time when the need arises for such services.

It's revealed that all approaches to perception and evaluation of service quality based on the allocation of customer service in some properties and elements that shape consumer attitudes to the service as a whole, and this estimate is based on a comparison of expected and actually received a service level with selected properties. The result of this evaluation is the degree of customer satisfaction services provided.

**Key words:** service, quality, service quality evaluation, service quality perception models.

УДК 330.332

**Наталія Коленда** – доцент кафедри менеджменту,  
Східноєвропейський національний університет  
імені Лесі Українки

## Сутність та види соціального потенціалу підприємства

У статті проаналізовано підходи до визначення сутності поняття «соціальний потенціал підприємства» та сформульовано його авторське трактування. На основі узагальнення напрацювань науковців щодо класифікації потенціалу визначено основні критерії та розроблено новий підхід до типізації соціального потенціалу підприємства. Схарактеризовано визначені типи потенціалу.

**Ключові слова:** соціальний потенціал підприємства, соціальний зв'язок, соціальний розвиток, соціальний капітал, соціальна мережа.

**Постановка наукової проблеми та її значення.** Реалії сьогодення змінюють підходи науковців та управлінців усіх рівнів до визначення основ, пріоритетів та орієнтирів розвитку господарюючих суб'єктів. В умовах недостатності фінансових ресурсів, важкої економічної ситуації ними має стати

людський ресурс, адже поступальний розвиток підприємств, насамперед, залежатиме від ентузіазму, мотивації працівників, тобто від наявного рівня соціального потенціалу та ефективності його використання.

**Аналіз досліджень цієї проблеми.** Вивчення праць вітчизняних і зарубіжних науковців дає підставу для висновку, що дослідженням соціального потенціалу підприємства займалися М. Апарін, І. Бочкаєва, Н. Воронкова, М. Губська, Ф. Євдокимов, І. Зверкович, О. Коваль, М. Курбатова, У. Пауелл, Е. Полякова, Г. Савіна, К. Скляр, Л. Сміт-Дор, В. Старінська, О. Федонін, В. Шпильова. Науковим надбанням цих учених можна вважати розроблені підходи щодо розмежування понять «соціальний капітал» та «соціальний потенціал» підприємства, визначення структури соціального потенціалу підприємства і його оцінки. Проте серед науковців немає однастайності щодо визначення сутності самого поняття «соціальний потенціал підприємства», його компонентної та видової структур.

**Мета й завдання статті.** **Мета цього дослідження** – розширення теоретичних основ соціального потенціалу підприємства в частині його змістової наповненості та видової структури. Усе це обумовлює необхідність розв'язання завдань, які направлені на:

- визначення сутності соціального потенціалу підприємства;
- формування критеріїв та проведення класифікації соціального потенціалу підприємства.

**Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження.** Логічність викладу матеріалу передбачає першочергове з'ясування сутності поняття «соціальний потенціал підприємства».

Так, Н. Воронкова визначає соціальний потенціал підприємства як інтегральну характеристику, яка відображає відносини й діяльність суб'єкта управління щодо створення умов і системи взаємодії [1]. Це визначення вважаємо неповним, оскільки рівень соціального потенціалу залежить не лише від ефективності діяльності суб'єкта управління, а й усього персоналу. Крім того, суб'єкт управління здебільшого чітко визначений і юридично затверджений, а на формування соціального потенціалу не менший вплив, а інколи й більший, мають неформальні лідери (суб'єкти управління), які не мають юридичного статусу.

У. Пауелл та Л. Сміт-Дор під соціальним потенціалом розуміють запас соціальних зв'язків працівника як усередині підприємства, так і за його межами, який він може активно використовувати для отримання необхідної для підприємства інформації, відповідно, збільшуючи свій трудовий потенціал [2, с. 229]. Такої ж думки дотримується І. Бочкаєва. При цьому вона зазначає, що соціальний потенціал не тільки перебуває в неформальних відносинах працівників, але одночасно може належати працівникам підприємства [3, с. 144]. Також науковець зазначає, що працівник, беручи активну участь у соціальній мережі, тим самим збільшує свій трудовий потенціал і людський капітал, а також створює умови для перетворення соціального потенціалу в соціальний. Останнє відбувається лише за умови збільшення доданої вартості. Дискусійним у цих тлумаченнях вважаємо визначення соціального потенціалу як соціальних зв'язків, які приносять користь, насамперед, підприємству. На нашу думку, соціальний потенціал формується та реалізовується в процесі налагодження соціальних зв'язків, але не є ними. Крім того, соціальний потенціал також повинен приносити користь і працівникові. Тільки в цьому випадку він буде зацікавлений у його нарощенні та ефективному використанні.

Г. Савіна й В. Старінська розглядають соціальний потенціал як граничні можливості підприємства за допомогою взаємного обміну ресурсами в системі неформальних соціальних зв'язків і колективних комунікацій, які існують на довірчій основі, забезпечувати еластичність самоорганізованої системи управління підприємства до реалізації нових цілей та поставлених завдань задля досягнення оптимального результату в найкоротші терміни [4, с. 186]. Не можемо погодитись із думкою науковців щодо визначення потенціалу як граничних можливостей. При такому трактуванні соціальний потенціал – це стала величина, яку не можна збільшити, що, на нашу думку, є суперечливим.

За визначенням Е. Полякової [5, с. 192], соціальний потенціал підприємства – це рівень цивільної свідомості й соціальної зрілості, ступінь засвоєння працівником норм ставлення до праці, ціннісні орієнтації, інтереси, потреби та запити у сфері праці, виходячи з ієрархії потреб людини. На нашу думку, таке тлумачення, скоріше, стосується рівня сформованості трудової дисципліни на підприємстві. А оскільки соціальний потенціал – дещо ширше поняття, то підхід науковця вважаємо помилковим.



На думку О. Ковалю, соціальний потенціал підприємства визначається як сукупність особистісних якостей працівників підприємства, що використовуються в процесі праці, засоби й ресурси підприємства, які забезпечують їхній соціальний розвиток із метою підвищення ефективності виробництва [6, с. 166]. Науковець розглядає соціальний потенціал як поєднання трудового потенціалу й соціального забезпечення працівників, що, на нашу думку, суперечливо.

Подібне трактування дають і російські вчені, зазначаючи, що соціальний потенціал можна розглядати як сукупність можливостей підприємства, які є джерелом суспільного розвитку та пов'язані з умовами й організацією праці та відпочинку працівників, а також рівень їх використання [7].

Л. Українська й Н. Чебанова визначають соціальний потенціал підприємства як наявність і здатність організованих елементів внутрішнього середовища підприємства здійснювати на основі розгалуженої системи комунікацій виробничо-логістичні та управлінські функції, необхідні й достатні для досягнення корпоративних і функціональних цілей [8, с. 73]. При цьому, говорячи про соціальну складову частину потенціалу підприємства, вони мають на увазі сукупність таких мотивів та установок економічного суб'єкта в його внутрішньому й зовнішньому середовищах, вплив яких відображається на ефективності досягнення цілей.

Н. Коршунова трактує соціальний потенціал як систему, що складається з можливостей колективу загалом, а також можливостей окремих елементів, спрямованих на ефективну роботу підприємства, на основі використання наявних доступних ресурсів, відповідно до його місії та стратегічних цілей [9]. Це трактування варто було б доповнити, відзначивши, на які саме можливості вказує науковець, а також джерела їх формування.

Аналіз наведених вище трактувань дає підставу виділити основні ознаки соціального потенціалу підприємства:

- його носієм є працівники підприємства;
- відображає можливості досягнення місії та стратегічних цілей діяльності підприємства;
- спрямований на задоволення потреб працівників і підвищення їхньої мотивації;
- реалізація повинна забезпечувати соціальний розвиток працівників;
- передбачає обов'язкову наявність соціальних зв'язків і колективних комунікацій, які існують на довірчій основі між членами трудового колективу.

З урахуванням цих ознак пропонуємо під соціальним потенціалом підприємства розуміти можливості окремих працівників і колективу загалом щодо досягнення місії, стратегічних цілей діяльності підприємства й задоволення власних потреб, які формуються та реалізуються в процесі налагодження соціальних зв'язків і забезпечують соціальний розвиток особистості.

Вивчення сутності та складників соціального потенціалу підприємства потребує проведення його типізації з урахуванням певних ознак (рис. 1).

За рівнем реалізації виділимо фактичний, прихований і перспективний соціальний потенціал.

Перший тип соціального потенціалу – це той, який фактично наявний та використовується системою для реалізації поставлених завдань розвитку на визначений момент часу. Другий – це приховані можливості, які не використовуються на цей момент із певних об'єктивних чи суб'єктивних причин, тобто резерв розвитку, який може бути використаний тільки за правильно обраної політики, зорієнтованої на задоволення потреб працівника. Перспективний – це потенціал, який підприємство, планує сформувати для реалізації його планових завдань.

За ступенем задоволення потреб пропонуємо виділяти егоцентричний та ендоцентричний. Егоцентричний – це соціальний потенціал, реалізація якого спрямована більшою мірою на задоволення особистих потреб працівника, ніж на реалізацію цілей діяльності підприємства. Ендоцентричний – дає можливість однаковою мірою приносити користь підприємству, а також задовольняти власні потреби працівників.

За характером носіїв потенціалу виділяємо:

- професійний, що формується на основі об'єднання суб'єктів, які мають спільні професійні інтереси;
- психологічний, що формується на основі об'єднання суб'єктів, які схожі за темпераментами, характерами та іншими психологічними характеристиками;
- конфліктний, в основі формування якого лежить об'єднання суб'єктів, які мають спільні інтереси, що проявляються в протистоянні формальній владі, неформальному лідеру чи іншим групам.

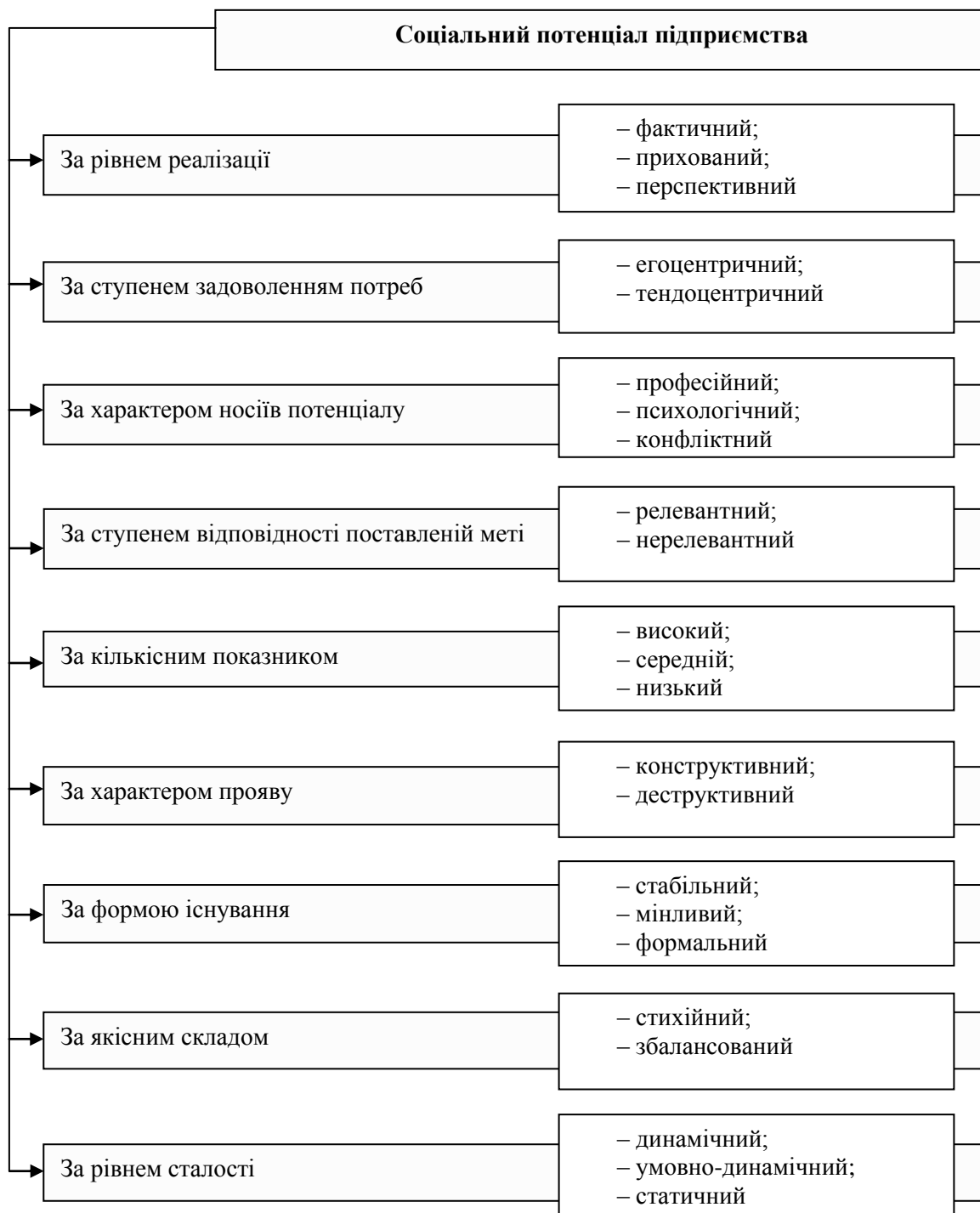


Рис. 1. Типізація соціального потенціалу підприємства

За ступенем відповідності поставленій меті виділимо релевантний та нерелевантний соціальні потенціали підприємства.

Релевантний потенціал – це соціальний потенціал підприємства, реалізація якого дасть змогу досягнути бажаного рівня соціальної захищеності працівників і конкурентоспроможності підприємства, забезпечить виконання поставлених цілей і завдань та рівня ефективності.

Нерелевантний – потенціал, якісний та кількісний склад якого не відповідає умовам досягнення поставлених цілей і рівня конкурентоспроможності підприємства.

Оскільки соціальний потенціал підприємства формується на основі взаємодії індивідів, то В. Єлагін визначив ефект взаємодії двох індивідів, котрі володіють певними людськими капіталами й мають

різний ступінь довіри один до одного. На думку вченого, сумарний соціальний капітал може змінюватися від максимально позитивного до максимально негативного значення [10].

Такий підхід до виділення позитивної й негативної складових частин соціального капіталу трапляється в науковій літературі, проте тут можна побачити протиріччя. Зокрема, капітал – це чинник виробництва у вигляді вартості, здатної приносити прибуток або завдавати збитки [11]. Тому капітал – це, по суті, ресурс, який априорі не може мати негативне значення. Також результати діяльності підприємства можуть бути позитивними чи збитковими, при цьому результат залежить від рівня соціального потенціалу, який є визначальним для отримання прибутків чи збитків. Тому можна зробити висновок, що не існує позитивного чи негативного соціального потенціалу, а лише є його високий, середній чи низький рівні.

За характером прояву виділено конструктивний та деструктивний соціальні потенціали підприємства.

При цьому конструктивний соціальний потенціал – це той, реалізація якого має конструктивний (позитивний) ефект як для підприємства, так і для кожного окремого індивіда. Натомість деструктивний соціальний потенціал відображає недоопрацювання управлінського апарату підприємства щодо організації роботи колективу та налагодження співробітництва в ньому, а тому результати діяльності підприємства є негативними (деструктивними).

За формою існування пропонуємо розрізняти:

- стабільний, в основі формування якого лежить тісний взаємозв'язок його носіїв, солідарність та дружба, постійна взаємодопомога;
- мінливий, що формується на основі потенціалів соціально-психологічних груп, що неприязно ставляться одна до одної та мають своїх лідерів;
- формальний, що формується в колективі, який є за своєю сутністю формальним, у якому кожен сам по собі, контакти між його членами відсутні, вони пов'язані чисто офіційними відносинами.

За якісним складом виділяємо стихійний і збалансований соціальні потенціали підприємства.

Стихійний соціальний потенціал відповідає рівню формування індивідуально-комунікативних зв'язків, тобто це обмін досвідом, знаннями, інформацією на рівні соціальної дії, соціального контакту, взаємодії, соціального зв'язку. Зв'язки мають випадковий, несистематичний характер і формуються в масштабах малих соціальних груп.

Збалансований соціальний потенціал відповідає рівню формування інформаційно-соціальної мережі підприємства, тобто це обмін досвідом, знаннями, інформацією на рівні розвинених соціальних відносин та соціальних мереж підприємства, зв'язки носять стабільний, систематичний характер і здійснюється за допомогою соціальних мереж.

За рівнем сталості пропонуємо розглядати динамічний, умовно-динамічний та статичний соціальні потенціали підприємства.

Динамічний соціальний потенціал підприємства досить швидко може змінити свої якісні й кількісні характеристики за умови правильно обраної політики.

Умовно-динамічний соціальний потенціал підприємства характеризується нижчим рівнем адаптації до зміни умов політики, нижчим рівнем довіри між неформальними групами, розпорошеністю цілей кожної групи.

Статистичний соціальний потенціал практично не змінює своїх характеристик при будь-яких змінах політики підприємства.

**Висновки та перспективи подальшого дослідження.** Отже, проведений критичний аналіз підходів науковців до визначення сутності соціального потенціалу підприємства дав підставу для висновку щодо відсутності одностайності й наявності низки дискусійних і суперечливих моментів. За допомогою логічного узагальнення, індукції та дедукції сформовано основні ознаки соціального потенціалу підприємства, які лягли в основу авторського трактування поняття.

Опрацювання наукової літератури з питань класифікації потенціалу загалом і соціального зокрема, уможливило розроблення власного підходу до типізації соціального потенціалу підприємства на основі запропонованих ознак.

Тому вважаємо, що авторський підхід до визначення сутності соціального потенціалу підприємства та його класифікації розширив теоретичні основи дослідження складного економічного й соціального поняття. Водночас ці напрацювання мають і практичну значимість, оскільки дають змогу суб'єктам господарювання більш конкретно формувати соціальну політику, орієнтуючись на тип соціального потенціалу, який прагнемо сформувати, розширити напрями.

Проте охоплено не всі аспекти багатогранного й складного поняття «соціальний потенціал підприємства», що обумовлює необхідність подальших досліджень. Зокрема, доцільно розробити методіку оцінки рівня соціального потенціалу підприємства та ефективності його формування, механізм управління процесом формування й використання соціального потенціалу підприємства, визначити методи, інструменти, засоби його відтворення та нарощення.

#### *Джерела та література*

1. Воронкова Н. В. Социальный потенциал организации : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Н. В. Воронкова. – М., 2007. – 25 с.
2. Пауэлл У. Сети и хозяйственная жизнь / У. Пауэлл, Л. Смит-Дор // Западная экономическая социология : хрестоматия современной классики. – М. : РОССПЭН, 2004. – 674 с.
3. Бочкаева И. В. Взаимодействие социального и человеческого капитала организации / И. В. Бочкаева // Вестник Челябинского государственного университета. – 2011. – № 6 (221). – Экономика. – Вып. 31. – С. 142–147.
4. Савіна Г. Г. Класифікація елементів соціального потенціалу підприємства / Г. Г. Савіна, В. С. Старінська // Экономика Крыма. – №4(37). – 2011. – С. 185–190.
5. Полякова Е. І. Управління посиленням економічної безпеки підприємства за функціональною складовою – соціальний потенціал / Е. І. Полякова // Наукові праці ДОННТУ. – Серія економічна. – 2008. – Вип. 33. – С.192–197.
6. Коваль А. А. Концепция управления социальным потенциалом предприятия / А. А. Коваль // ВІСНИК КНУТД. – 2012. – № 3. – С. 164–168.
7. Корпоративная социальная ответственность в современной России: теория и практика // Аналитический вестник. – 2005. – № 26. – 75 с.
8. Українська Л. О. Соціально-економічний потенціал підприємства: особливості визначення і чинники впливу / Л. О. Українська, Н. В. Чебанова // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 1 (13). – С. 71–75.
9. Коршунова Н. Г. Управление социально-экономическим потенциалом машиностроительного предприятия [Электронный ресурс] : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Коршунова Наталья Геннадиевна ; Уральский гос. экон. ун-т. – Екатеринбург, 2000. – Режим доступа : <http://www.dicercat.com/content/upravlenie-sotsialno-ekonomicheskim-potencialom-mashinostroitelnogo-predpriyatia>. – 08.08.2012 г.
10. Слагін В. П. Про сутність поняття «соціальний капітал» та його роль у процесі розбудови соціальної держави / В. П. Слагін // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/apdu/2011-1/doc/1/05.pdf>.
11. Вільна енциклопедія «Вікіпедія» [Електронний ресурс]: Капітал. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%B0%D0%BF%D1%96%D1%82%D0%B0%D0%BB>

**Коленда Наталья. Сущность и виды социального потенциала предприятия.** В статье проанализированы подходы к определению сущности понятия «социальный потенциал предприятия». На основе этого выделены основные признаки социального потенциала предприятия. Сформулирована авторская трактовка понятия как возможности отдельных работников и коллектива в целом по достижению миссии, стратегических целей деятельности предприятия и удовлетворения собственных потребностей, которые формируются и реализуются в процессе налаживания социальных связей и обеспечивают социальное развитие личности. Определены критерии классификации социального потенциала предприятия, в частности уровень реализации, степень удовлетворения потребностей, характер носителей потенциала, количественное измерение, уровень соответствия поставленной цели, форма проявления, форма существования, качественный состав, уровень постоянства. Дано толкование каждого типа социального потенциала предприятия.

**Ключевые слова:** социальный потенциал предприятия, социальная связь, социальное развитие, социальный капитал, социальная сеть.

**Kolenda Nataliia. The Essence and Types of Social Potential of the Enterprise.** The analyzes of approaches to defining the essence of the concept of «social potential of the enterprise» in the article. On the basis of which identified the main signs of social potential of the enterprise. Author's interpretation of the concept as the possibility of individuals and the collective as a whole to achieve the mission, strategic goals of the enterprise and meet their own needs, which are formed and implemented in the in the process of debugging social relations and provide social development of the individual. Defined classification criteria of the social potential of the enterprise, in particular: the level of implementation, the degree of satisfaction of needs, the nature of carriers the potential, quantitative measurement, the level of compliance to the aim pursued, a form of manifestation, the form of existence, the qualitative composition,t the level of permanence. Given the interpretation of each type of social potential of the enterprise.

**Key words:** social potential of the enterprise, social communication, social development, social capital, social network.

## *РОЗДІЛ IV*

### *Регіональна економіка та економіка природокористування*

УДК 351.82:620.92

**Лариса Юцишина** – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри економіки та безпеки підприємства, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки;

**Ігор Юцишин** – директор департаменту зовнішньоекономічних зв'язків ТОВ «ДТМ Агросервіс»

#### **Розвиток виробництва альтернативних джерел енергії в сільськогосподарських підприємствах**

У статті розглянуто проблему визначення місця та ролі виробництва біогазу як нового напрямку використання відновлювальної енергії; проаналізовано структуру споживання первинних енергоресурсів в Україні; обґрунтовано необхідність відпрацювання технологій комплексної переробки біомаси на основі сільськогосподарських підприємств тваринницького й рослинницького напрямів виробництва.

**Ключові слова:** альтернативні джерела енергії, біогаз, біогазова станція, біомаса, біодобриво, сільськогосподарські підприємства.

**Постановка наукової проблеми та її значення.** На сьогодні склалася важка політично-економічна ситуація навколо енергозабезпечення України. За всі роки розвитку країни ні енергозбереженню, ні енергонезалежності не приділено належної уваги. Переобладнання більшості промислових та комунальних підприємств на використання природного газу призвело до його надмірного споживання, більшість якого склав імпортований газ із Російської Федерації. За останні роки наш північний сусід перетворив природний газ на важіль політичного й економічного тиску на життя нашої держави. Ураховуючи актуальність енергонезалежності України, на сьогодні для нашої держави перспективним є розвиток виробництва та використання біогазу.

**Аналіз досліджень цієї проблеми.** Проблеми наукових розробок і практичне застосування нового напрямку використання відновлювальної енергії – виробництво біогазу – розкрито в працях провідних вітчизняних та зарубіжних учених (Г. Гелетуха, О. Гуменюк, А. Долінський, Т. Железна, М. Кобець, А. Кузнецова, Г. Ратушняк, С. Соуфер, О. Заборскіта). Важливість і доцільність виробництва й використання біогазу в Україні зумовлює необхідність подальших досліджень застосування альтернативних енергоресурсів.

**Мета й завдання статті. Мета дослідження** – обґрунтування перспектив виробництва та використання біогазу сільськогосподарськими підприємствами, а також дослідження економічних і соціальних наслідків біогазового виробництва.

**Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження.** Упровадження альтернативних видів палива та зменшення обсягів використання природного газу – надзвичайно актуальні для України сьогодні. У пошуках шляхів розвитку цієї галузі проаналізовано структуру споживання первинних енергоресурсів в Україні та у світі, а також їх прогноз на 2030 р. Можемо констатувати таке:

1. Частка природного газу в Україні в структурі енергоресурсів є високою – близько 43 %, що майже удвічі вище, ніж у країнах Євросоюзу. При цьому частка відновлюваних джерел енергії в Україні – мала (1,6 %), що в шість разів нижче, ніж у Євросоюзі.

2. Запропоновані в проєкті оновленої енергетичної стратегії до 2030 р. напрями розвитку різних секторів енергетики України не збігаються з тенденціями в енергетиці Євросоюзу. Так, у Європі планують знижувати споживання вугілля (із 15,9 % до 7 %) і скорочувати використання атомної енергії (із 13,5 % до 11 %), замістивши їх біогазом. На жаль, ситуація в Україні склалася не на користь виробництва біогазу. Новим варіантом Стратегії до 2030 р. заплановано зростання використання вугілля з 27,9 % до 30 % та атомної енергії – із 17,9 % до 22,5 %. За прогнозами аналітиків Біоенергетичної асоціації України, Євросоюз має намір до 2030 р. збільшити внесок відновлюваних джерел енергії 2,5 раза (із 9,8 % до 25 %). В Україні прогнозується значно повільніший розвиток цього сектору (із 1,6 % до 5,7 %) [1;2]. Водночас низка провідних спеціалістів у галузі біоенергетики постійно виносять на розгляд Верховної Ради України науково обґрунтовані проєкти законів щодо внесення змін до законів, котрі регламентують розвиток енергетичної галузі нашої держави.

Незважаючи на низький рівень застосування відновлюваної енергетики, сьогодні Україна має хороші передумови для його розвитку, насамперед сектору біоенергетики. Наша держава володіє значним потенціалом використання біомаси, доступної для виробництва енергії. Важливим складником цього потенціалу є відходи сільськогосподарського виробництва та непродовольча сільськогосподарська продукція, відходи переробки деревини, а в перспективі – енергетичні культури, вирощування яких стало активно розвиватися в останні роки на прикладі ТОВ «Салікс Енерджі» [13].

Світові тенденції в напрямі інтенсифікації наявних технологій біоенергетики й пошуку нових видів сировини та технологій їх переробки зумовлюють необхідність максимально повного корисного використання енергії біогазу на основі реалізації інноваційних проєктів біоенергетичних установок замкнутого циклу енерго- й екологічного забезпечення.

Аналіз використання відходів сільськогосподарського виробництва в Україні засвідчив, що на сьогодні менше 20 % їх проходить утилізацію. Неналежна утилізація гною, який вноситься на поля, призводить до підвищення кислотності ґрунтів та понижуює їхню родючість. Біодобрива, котрі є попутною продукцією при виробництві біогазу, мають низку переваг:

- знищується патогенна флора (сальмонела, аскариди, кишкові інфекції);
- відсутність насіння бур'янів (свіжий гній містить до 10 тисяч насінин в 1 т);
- наявна активна мікрофлора, котра сприяє активації ґрунтових мікроорганізмів;
- максимальне зберігання й накопичення азоту, що не досягається при компостуванні;
- екологічність, порівняно з мінеральними добривами, котрі забруднюють ґрунт і води тощо.

Отже, біогазова станція – джерело дешевих, екологічно чистих органічних добрив. Добрива, що одержують у вигляді перебродженої маси (дігестата), – це екологічно чисті, рідкі добрива, позбавлені нітритів, насіння бур'янів і хвороботворної мікрофлори. Норма їх внесення на 1 га складає 1–5 т, замість 60 т необробленого гною [3]. Така технологія утилізації гною дає можливість отримати дешеві та якісні органічні добрива й забезпечити дотримання норм вирощування екологічно чистої сільськогосподарської продукції.

Біогазова станція – це комплекс із перетворення біомаси в електричну та теплову енергію. Так, переробка 1 т гною ВРХ дає 54 м<sup>3</sup> біогазу, котрий забезпечує виробництво 110 кВт електричної й приблизно 120 кВт теплової енергії.

Для підвищення ефективності роботи біогазової станції варто враховувати цінність використання біомаси окремих сільськогосподарських культур, наприклад силосу кукурудзи, котрий забезпечує утворення 180 м<sup>3</sup> біогазу з 1 т. При середній собівартості силосу кукурудзи близько 150 грн/т підприємство має можливість отримати 1 кВт електричної енергії з витратами на сировину в розмірі 0,56 грн. Зазначимо, що для забезпечення біогазової станції потужністю 500 кВт/год сільгосп-підприємство потребує в рік силосу кукурудзи, зібраної з площі 220–250 га.

Надзвичайно важливе значення для підприємства має біогазова станція так званого «острівного» типу використання – це коли ферма будується в місцях без наявних ліній електропередач. У цьому випадку ферма сама себе забезпечує необхідною електричною та тепловою енергією.

Для реалізації проєкту з будівництва біогазової станції важливе значення також має можливість використання кредитних коштів за зниженими відсотковими ставками. Так, на сьогодні Укргазбанк оголосив про наміри розпочати кредитування будівництва згаданих об'єктів під 3 % річних у гривні. При вступі України до Євросоюзу варто враховувати практику Чехії й Словаччини, котрі широко використали кошти фонду підтримки розвитку села.

Біогазова станція вимагає великих інвестицій. Так, для їх будівництва (потужність 500 кВт/год) необхідні інвестиції в межах 2–2,5 млн євро. Проте при використанні власної біомаси та за умови

залучення дешевих кредитів термін окупності вкладених коштів сягатиме менше п'ять років. Особливо важливий чинник, котрий мав би стимулювати будівництво біогазових станцій, – це введення державою так званого «зеленого» тарифу на викуп електричної енергії, виробленої таким чином (Закон України 5485-VI «Про внесення змін до Закону України “Про електроенергетику” щодо стимулювання виробництва електроенергії з альтернативних джерел енергії»). Закон передбачає введення тарифу на електроенергію в період від 2012 р. і до кінця 2030 р. Згідно зі згаданим Законом держава бере на себе зобов'язання викупляти всю електричну енергію, вироблену з альтернативних джерел енергії, за встановленими спеціальними дотованими «зеленими» тарифами [9]. Відповідно до Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо сприяння виробництву та використанню біологічних видів палива» увезення зазначеного устаткування на митну територію України звільняється від сплати мита та ПДВ до 1 січня 2021 р.; підприємства, котрі виробляють електроенергію виключно з відновлюваних джерел енергії, звільнятимуться від сплати податку на прибуток. Окрім того, виробники електроенергії з відновлюваних джерел енергії сплачують тільки 25 % від плати за землю (податку на земельні ділянки) [5].

За умови укладення з державою договору на викуп електричної енергії за «зеленим» тарифом сільгосппідприємство після повної окупності інвестицій у такий проект починає отримувати суттєві прибутки. Виходячи з режиму роботи існуючих вітчизняних і зарубіжних біогазових станцій, вони мають ресурс роботи в середньому 8 тис. год у рік [13].

Ураховуючи енергетичні показники відходів сільськогосподарського виробництва (гній ВРХ та свиней, курячий послід тощо) і непродовольчої сільськогосподарської продукції (силос кукурудзи, сіно тощо), упровадження технологій із виробництва електричної та теплової енергії для сільгоспвиробників стає доволі привабливим.

За даними Державної служби статистики України, економічно обґрунтований енергетичний потенціал наявних відходів біомаси в Україні складає близько 25 млн т умовного палива, а енергетичний потенціал біомаси, яку можна виростити на невикористовуваних сільськогосподарських землях площею понад 4 млн га, складає близько 13 млн т умовного палива. За ефективного використання цього потенціалу можна покрити до 18 % загального обсягу споживання первинних енергоносіїв в Україні [4].

Виходячи з потенціалу щодо скорочення споживання природного газу при виробництві електричної й теплової енергії, в Україні можливе до 2030 р. його часткове заміщення, зокрема із 27 млрд м<sup>3</sup> газу, що використовується для теплопостачання в рік, 1/3 біопаливом (9 млрд м<sup>3</sup>).

На сьогодні вже існує позитивний досвід упровадження цих технологій на прикладі української сільськогосподарської компанії «Даноша» та агропромислової компанії «Миронівський хлібопродукт».

Зважаючи, що на сьогодні наша держава, ідучи назустріч виробникам електричної енергії з альтернативних джерел, гарантує їй викуп за затвердженим коефіцієнтом «зеленого» тарифу [5], у сільськогосподарських підприємств є можливість розбити план надходження коштів від реалізації електричної енергії й реально оцінити інвестиційний проект. Отримана при виробництві електричної енергії тепла енергія може бути використана підприємством на власний розсуд. Проте практика засвідчує, що найбільшій ефективності вдається досягнути при використанні теплової енергії для обігріву теплиць: спостерігається значне підвищення рентабельності вирощування овочів закритого ґрунту.

**Висновки та перспективи подальшого дослідження.** Отже, питання оптимального використання ресурсів й ефективної переробки органічних відходів має пріоритетне значення, оскільки, завдяки виробництву біогазу, сільськогосподарські підприємства можуть не лише самостійно забезпечувати частину власних енергетичних потреб, а й роблять значний внесок у збереження довкілля. Виробництво біогазу з біомаси дає багато можливостей біологізувати науково-технічний прогрес, елімінувати його антиекологічні наслідки для збереження навколишнього середовища.

За наявності потужного сільського господарства та широких можливостей для реалізації проектів виробництва біогазу країна має значний потенціал у забезпеченні своїх енергетичних потреб саме «зеленою енергією». Відпрацювання технологій комплексної переробки біомаси на основі сільськогосподарських підприємств тваринницького й рослинницького напрямів виробництва стане значним внеском у забезпечення енергетичної незалежності держави та сприятиме створенню нових ринків для сільськогосподарського сектору.

Ураховуючи вищевикладене й спираючись на чинні закони України, доцільно рекомендувати вітчизняним сільгосппідприємствам уключитись у вивчення питання виробництва електричної та теплової енергії з використанням біомаси.

*Джерела та література*

1. Гелетуха Г. Г. Місце біоенергетики в проєкті оновленої Енергетичної стратегії України до 2030 року [Електронний ресурс] / Г. Г. Гелетуха, Т. А. Железна // Аналітична записка БАУ. – 2012. – № 1. – Режим доступу : <http://biomass.kiev.ua/about/secb-materials>.
2. Гелетуха Г. Г. Перспективи виробництва та використання біометану в Україні [Електронний ресурс] / Г. Г. Гелетуха, П. П. Кучерук, Ю. Б. Матвеев // Аналітична записка БАУ. – 2014. – №11. – Режим доступу : <http://biomass.kiev.ua/about/secb-materials>.
3. Гуменюк О. Б. Виробництво біогазу – нова ринкова ніша для побудови високорентабельного бізнесу, складова розвитку енергетичної галузі України / О. Б. Гуменюк, Н. В. Семенюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 6. – С. 69–74.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо сприяння виробництву та використанню біологічних видів палива» від 21.05.2009 № 1391-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua/>.
6. Кобец Н. Потенціал производства биотоплив в Украине. Влияние законодательных изменений на развитие сектора [Электронный ресурс] / Н. Кобец // Конференция «Аграрный сектор Украины: совершенствование технологий и бизнес-процессов» (г. Днепропетровск, 23 февраля 2010 г.). – Режим доступа : <http://brc.undp.org.ua/img/publications/>.
7. Кузнецова А. Біогаз та «зелені тарифи» в Україні – чи вигідне інвестування? [Електронний ресурс] / А. Кузнецова, К. Куценко. – К. : Ін-т екон. дослідж. та політ. консультацій, 2010. – 40 с. – (Сер. консультативних робіт AgPPNo. 26). – Режим доступу : <http://www.ier.com.ua/>.
8. Огляд відновлюваних джерел енергії в сільському та лісовому господарстві України [Електронний ресурс] / Г. Г. Гелетуха, Т. А. Железна, Г. М. Голубовська-Онисімова, А. Є. Коненченков. – К. : Ін-т екон. дослідж. та політ. консультацій, 2006. – 58 с. – Режим доступу : <http://www.ier.com.ua/files/>.
9. Про внесення змін до Закону України «Про електроенергетику» щодо стимулювання виробництва електроенергії з альтернативних джерел енергії : Закон України від 20.11.2012 № 5485-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua/>.
10. Проєкт оновленої енергетичної стратегії України на період до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/publish/>.
11. Ратушняк Г. С. Інтенсифікація виробництва біогазу як альтернативного джерела енергії [Електронний ресурс] / [Г. С. Ратушняк, К. В. Анохіна] // Збірник наукових статей III-го Всеукраїнського з'їзду екологів з міжнародною участю. – Вінниця, 2011. – Т. 1. – С. 239–241. – Режим доступу : <http://eco.com.ua/>.
12. Соуфер С. Биомасса как источник энергии / С. Соуфер, О. Заборски ; пер. с англ. А. П. Чочиа. – М. : Мир, 1985. – 368 с.
13. Biogas Hochreiter GmbH [Elektronik resourse]. – Mode of access : <http://johann-hochreiter.com>.

**Ющишина Лариса, Ющшин Игорь. Развитие производства альтернативных источников энергии в сельскохозяйственных предприятиях.** В статье рассмотрена проблема определения места и роли производства биогаза в качестве нового направления использования возобновляемой энергии. Проанализированы структура потребления первичных энергоресурсов в Украине; опыт зарубежных стран по производству и использованию биогаза. Изучены перспективы его производства в Украине. Обоснована необходимость отработки технологий комплексной переработки биомассы на основе сельскохозяйственных предприятий животноводческого и растениеводческого направлений производства в связи со значительным подорожанием топлива и ростом спроса на биотопливовосстановительных источников энергии. Определена ценность выхода биогаза с биомассы и возможность использования биомассы, которая остается после переработки отходов в сельском хозяйстве как удобрение.

**Ключевые слова:** альтернативные источники энергии, биогаз, биогазовая станция, биомасса, биоудобрение, сельскохозяйственные предприятия.

**Yushchyshyna Larysa, Yushchyshyn Igor. Development of Production of Alternative Energy Sources in the Agricultural Enterprises.** The article deals with the problem of definition of a place and a role of production of biogas as the new direction for the use of renewable energy. Analyzed the structure of primary energy consumption in Ukraine. Analyzed the experience of foreign countries on production and use of biogas. Researched prospects of its production in Ukraine. Justified the necessity of development of technology of complex processing of biomass on the basis of the agricultural enterprises of livestock and crop production trends in connection with a considerable rise in price of fuel and rising demand for biofuels from regenerative energy sources. Determined the value of the biogas yield from biomass and possibility of use of biomass which remains after recycling wastage in agriculture as fertilizer.

**Key words:** alternative energy sources, biogas, biogas station, biomass, biofertilizer, agricultural enterprises.



# РОЗДІЛ V

## Гроші, фінанси та кредит

УДК 336.02

Олена Борисюк – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і оподаткування, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

### Шляхи оптимізації державного боргу в сучасних умовах

У статті досліджено формування нового погляду на проблему зростання державного боргу України в контексті загострення боргової безпеки. Оцінено сучасний стан державного боргу України та визначено основні заходи, які доцільно здійснити для оптимізації державного боргу України.

**Ключові слова:** державний борг, боргова безпека, валовий зовнішній борг, державний зовнішній борг, середньострокова стратегія управління державним боргом.

**Постановка наукової проблеми та її значення.** У сучасних умовах однією з найважливіших проблем державних фінансів виступає державний борг, який протягом останніх років невпинно зростає. Це вимагає пошуку нових способів управління державним боргом задля його оптимізації. В Україні обсяги державного боргу свідчать про загострення боргової безпеки держави. Тому питання управління державним боргом набувають усе більшої актуальності, що викликано складною економічною ситуацією, у якій сьогодні опинилась Україна.

**Аналіз досліджень цієї проблеми.** Дослідження проблеми державного боргу здійснювали такі вчені, як Т. Г. Бондарук, Р. Н. Васишин, Т. М. Вахненко, В. Ю. Дудченко, Н. В. Зражевська, Т. Т. Ковальчук, В. А. Козюк, С. В. Львович, В. В. Лісовенко, Я. В. Онишук, О. Д. Рожко, Ю. О. Смоляр, Н. В. Царук, В. Г. Черепенко, В. В. Шпачук та ін.

**Мета й завдання дослідження. Мета статті** – вивчення стану державного боргу України та шляхів його оптимізації задля зменшення боргової безпеки національної економіки.

**Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження.** Державний борг в усіх країнах, у тому числі й в Україні, – основне джерело фінансування дефіциту бюджету (як державного, так і місцевих). Окрім того, державні позики можуть розміщуватися й для фінансування цільових проектів на рівні держави або регіонів. Важливо знайти способи ефективного управління державним боргом, особливо в кризовий період.

Міжнародний валютний фонд оприлюднив прогноз, за яким державний борг України вже у 2015 р. досягне піку на рівні 73 %, після чого очікується зниження держборгу впродовж п'яти років більш ніж на 20 %. Водночас, за прогнозами експертів Фонду, у 2016 р. очікується зменшення держборгу із 73,4 % ВВП до 71,1 % ВВП, у 2017 р. – до 66,6 % ВВП, у 2018 р. – до 59,3 % ВВП, а у 2019 р. – до 51,5 % ВВП [2].

МВФ указує, що зростаючі боргові ризики децю компенсуються збільшенням частки гривневого боргу до 31 % у 2014 р. й 37 % у 2015 р., а також тим, що чверть обсягу валового боргу припадає на Нацбанк, який обслуговує його без залучення ресурсів бюджету.

За підрахунками науковців, у 2015–2016 рр. державний борг України може зрости до 90 % ВВП, а одним з основних каталізаторів такої динаміки може стати необхідність рекапіталізації банківського сектору. Виходячи із цього, очевидно, що одним із головних у поточному році постане питання про реструктуризацію заборгованості.

Водночас у короткостроковій перспективі (у найближчі 6–12 місяців) фактором, який зменшує ймовірність реструктуризації, є, зокрема, те, що програма МВФ виключає такий крок.

У будь-якому разі, якщо Україна проситиме кредиторів про зміну умов погашення зовнішнього боргу, перш ніж досягне необхідної бюджетної консолідації, то внутрішні фінансові умови тільки погіршуватимуться, що може поглиблювати девальвацію, збільшувати потребу в рекапіталізації банків і збільшувати сам держборг.

У 2015 р. державні запозичення заплановані в обсязі 293,84 млрд грн, зокрема зовнішні – 180,97 млрд грн, відповідні показники зафіксовано в таблицях до закону «Про державний бюджет України на 2015 рік». Згідно з ними, із цієї суми до спецфонду за кредитами міжнародних фінансових організацій планується залучити 14,16 млрд грн.

З урахуванням оперативних даних Державної казначейської служби держпозики у 2015 р. заплановано скоротити на 0,5 %, зокрема внутрішні – на 44,8 %, але водночас збільшити зовнішні рівно удвічі.

Виплати в рахунок погашення держборгу в держбюджеті-2015 на 31,5 % перевищуватимуть зафіксовані в держбюджеті-2014, зокрема зовнішнього, на 84,9 %.

Окрім того, у держбюджеті-2015 виділено 74,66 млрд грн на обслуговування державного боргу, що на 55,6 % перевищує дані Державної казначейської служби за 2014 р. Також протягом 2015 р. передбачається викуп урядом цінних паперів на суму 88,29 млрд грн. У загальній сумі внутрішніх державних запозичень 99,9 млн грн складають надходження від облігацій внутрішньої державної позики «Військові облігації» та 88,4 млн грн від реалізації казначейських зобов'язань «Військові».

Із фінансування активних операцій за 2014 р. Міністерством фінансів України при запланованих 123 млрд 326,0 млн грн придбано цінних паперів в обмін на облігації внутрішньої державної позики на суму 118 млрд 326,0 млн грн.

Витрати проекту державного бюджету на 2015 р. із погашення та обслуговування державного боргу заплановано відповідно до:

- графіків платежів за вже наявним державним боргом на момент складання показників до проекту Державного бюджету на 2015 р.;

- планових обсягів запозичень на 2015 р. на фінансування державного бюджету;

- прогнозних відсоткових ставок та курсів валют;

- прогнозу обсягів витрат на управління державним боргом.

Крім того, характер розрахунків платежів за позиками залежить як від інструменту запозичення (облігація державної позики, кредитна угода), так і від кредитора (Європейський банк реконструкції та розвитку, Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Міжнародний валютний фонд й ін.), кожен із яких має власну методику розрахунку платежів за позикою.

Обслуговування внутрішнього державного боргу складе у 2015 році 48 153,8 млн грн. Збільшення зазначених видатків пов'язане зі зростанням державного внутрішнього боргу, що обумовлено необхідністю фінансування дефіциту державного бюджету за рахунок внутрішніх державних запозичень і вартості боргових інструментів на внутрішньому фінансовому ринку.

Обслуговування зовнішнього державного боргу на 2015 р. заплановано в сумі 26 506,2 млн грн. Збільшення видатків на обслуговування зовнішнього державного боргу обумовлено зростанням прогнозного офіційного курсу гривні до долара США та вартості запозичень на зовнішніх фінансових ринках.

На 2015 р. передбачено залучити кошти від міжнародних фінансових організацій на фінансування проектів розвитку економіки й бюджетної сфери – 14 157,1 млн грн. Використання цих коштів відобразиться в спеціальному фонді державного бюджету в розрізі головних розпорядників — отримувачів таких кредитів.

Повернення у 2015 р. основної суми позик від кредитування проектів розвитку за рахунок коштів, залучених державою, планується в обсязі 1 812,5 млн грн, які складаються з [7]:

- 49,4 млн грн – часткове повернення основної суми кредитів, залучених державою або під державні гарантії (за винятком кредитів МФО), що підлягає сплаті у 2015 році;

- 1 659,7 млн грн – повернення основної суми позик від кредитування проектів розвитку за рахунок коштів, залучених державою за інвестиційними проектами Світового банку і Європейського банку реконструкції та розвитку (кредити МФО) та погашення позичальниками простроченої заборгованості перед державою за субкредитами, наданими в межах спільних зі Світовим банком проектів;

- 103,4 млн грн – погашення простроченої заборгованості перед державою за кредитами, наданими за рахунок залучених державою коштів або під державні гарантії.

Ураховуючи структуру державних запозичень у 2014 р. та прогнозних запозичень у 2015 р., на кінець 2015 р. частка внутрішнього боргу становитиме близько 44,9 % від обсягу державного боргу, а зовнішнього – близько 55,1 %.

Зменшення планових надходжень державного бюджету у 2015 р. становитиме 1,4 млрд грн, зокрема із загального фонду зменшення складе 2,6 млрд грн, а зі спеціального фонду передбачено збільшення надходжень на 1,2 млрд грн у зв'язку з девальвацією гривні та, відповідно, перерахунком надходжень в іноземній валюті за проектами міжнародних фінансових організацій.

Надходження від приватизації державного майна у 2015 р. як одне з джерел фінансування дефіциту державного бюджету, відповідно до листа Фонду державного майна від 11.09.2014 № 10-19-12236 прогнозовано на рівні 17 млрд грн.

Надходження коштів від приватизації державного майна значною мірою залежить від попиту на об'єкти приватизації та загальної соціально-політичної й економічної ситуації в країні у 2015 р., пов'язаної з проведенням антитерористичної операції на сході країни.

Затверджена урядом середньострокова стратегія управління державним боргом на 2013–2015 рр. ставить такі основні цілі [9]:

- задоволення потреб держави в позикових ресурсах за допомогою фінансування державного бюджету за мінімально можливою вартістю обслуговування державного боргу з урахуванням ризиків;
- утримання обсягу державного боргу на економічно безпечному рівні;
- забезпечення ефективного функціонування внутрішнього ринку державних цінних паперів і розширення доступу до міжнародного ринку капіталу;
- реформування у сфері міжнародної інтеграції та співпраці, спрямоване на вироблення цілісної й збалансованої зовнішньоекономічної політики, підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості національної економіки.
- Досягнення зазначених цілей забезпечується за допомогою:
  - оптимізації структури державного боргу в розрізі валюти й відсоткових ставок, що дасть змогу мінімізувати відповідні ризики;
  - мінімізації ризиків, пов'язаних із рефінансуванням та утриманням середньозваженого строку до погашення боргових зобов'язань держави у визначених стратегією межах;
  - запобігання виникненню пікових навантажень на державний бюджет, що пов'язані зі здійсненням платежів за державним боргом;
  - підвищення рівня ліквідності державних боргових цінних паперів, що дасть змогу підвищити попит на них серед інвесторів;
  - здійснення запозичень для підтримки та розвитку пріоритетних сфер економіки;
  - забезпечення ефективної співпраці з провідними міжнародними рейтинговими агентствами щодо присвоєння ними суверенного кредитного рейтингу Україні та її борговим зобов'язанням;
  - забезпечення системного підходу до міжнародної інтеграції й співпраці, у тому числі запровадження дієвих механізмів прийняття рішень у зовнішньоекономічній сфері;
  - запровадження стратегії залучення, ефективного використання та моніторингу зовнішньої допомоги;
  - розширення співпраці з міжнародними організаціями, у тому числі міжнародними фінансовими організаціями;
  - забезпечення прозорості діяльності, пов'язаної з управлінням державним боргом, і публічності відповідної інформації.

Також основними заходами, які доцільно вжити для оптимізації державного боргу України, повинні бути:

- узгодження напрямів політики у сфері управління державним боргом із напрямками бюджетної й грошово-кредитної політики;
- удосконалення нормативно-правової бази з питань управління державним боргом;
- складання графіка проведення аукціонів облігацій внутрішньої державної позики із зазначенням видів та строків обігу боргових цінних паперів;
- проведення аналізу й оцінки ризиків, пов'язаних із державним боргом;
- регулярне розміщення державних цінних паперів із різними строками обігу;
- створення належних умов для ефективного функціонування первинних дилерів і підтримання ними двостороннього котирування державних боргових цінних паперів;

- здійснення операцій з активного управління державним боргом для зменшення пікових навантажень на державний бюджет;
  - вивчення можливості розширення переліку державних боргових інструментів, у тому числі з плаваючою відсотковою ставкою, індексованих на рівень інфляції, та цінних паперів для населення в гривні;
  - розширення співпраці з міжнародними організаціями, зокрема Світовим банком, Міжнародним валютним фондом, Європейським банком реконструкції та розвитку, Європейським інвестиційним банком;
  - забезпечення регулярного подання міжнародним рейтинговим агентствам статистичних й аналітичних даних щодо соціально-економічного та політичного становища України;
  - підтримка на належному рівні й розвиток інформаційно-технічного забезпечення процесу управління державним боргом, зокрема шляхом удосконалення інформаційно-аналітичної системи «Управління державним боргом»;
  - регулярне розміщення інформації про управління державним боргом на офіційному веб-сайті Мінфіну.
- Реалізація Стратегії дасть змогу досягти на кінець 2013, 2014 і 2015 рр., відповідно, таких результатів:
- відношення обсягу державного боргу до внутрішнього валового продукту – на рівні не більш як 30,6 %, 30,9 % і 31 %;
  - частка державного внутрішнього боргу – не менш як 50 %;
  - середньозважений строк до погашення державного боргу – не менш як 5,1, 5,3 і 5,4;
  - частка державного боргу з фіксованою ставкою – не менш як 65 %;
  - частка державного боргу, який рефінансується у відповідному періоді, у загальній сумі державного боргу на початок такого періоду – орієнтовно не більш як 20 %.

**Висновки та перспективи подальшого дослідження.** Якщо держава продовжить залучати позики такими ж темпами, що й у 2008–2014 р., то вже через кілька років настане момент, коли Україна буде не в змозі виплачувати відсотки й повертати кредити, які не зможе пролонгувати. Насамперед, це стосується позик для погашення боргів «Нафтогазу України».

Стратегія формування та обслуговування ринку державних запозичень повинна ґрунтуватися на науково обґрунтованих засадах. Структура й розмір державного боргу мають прогнозуватися на часовому інтервалі в декілька років (а бажано – навіть десятиріч) із тим, щоб забезпечити збалансований бюджет, стабільне економічне зростання й потужну фінансову систему. За відсутності такої стратегії економічна криза загострюватиметься, а державний борг України зростатиме.

До принципів моментів, на яких варто зосередити увагу при виробленні стратегії боргового управління, слід віднести чітко визначену граничну межу частки зовнішнього та внутрішнього боргу й витрат на їхнє обслуговування в структурі державних витрат; подальше зниження вартості обслуговування державного боргу та подовження терміну запозичень, поєднання ринкових й інституціональних механізмів управління державним боргом, використання світового досвіду врегулювання боргу. У цьому плані заслуговує на увагу досвід Польщі, у якій при перевищенні держборгом 55 % від ВВП автоматично підвищується ставка ПДВ.

Важливо також зменшити державний зовнішній борг України, оскільки можлива девальвація гривні у 2015 р. ускладнить його обслуговування. Для цього потрібно призупинити відтік іноземного банківського капіталу з України, підвищити привабливість державних цінних паперів як для нерезидентів та українських інвесторів, так і для населення.

#### *Джерела та література*

1. Гриневецький С. Негазди стратегії фінансово-економічного розвитку України / С. Гриневецький, Т. Ковальчук // *Голос України*. – 2010. – 15 січ. – С. 6.
2. Державний борг України невдовзі сягне пікового рівня [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua-ekonomist.com/8199-derzhavniy-borg-ukrayini-nevdovz-syagne-pkovoogo-rvnya.html>.
3. Козюк В. В. Проблема державного боргу в перехідній економіці України / В. В. Козюк / *Фінанси України*. – 2009. – № 5. – С. 85–90.
4. МФВ прогнозує, що за 5 років держборг України зменшиться на 20 % [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ipress.ua/news/mfv\\_prognozuie\\_shcho\\_za\\_5\\_rokiv\\_derzhborg\\_ukrainy\\_zmenshytsya](http://ipress.ua/news/mfv_prognozuie_shcho_za_5_rokiv_derzhborg_ukrainy_zmenshytsya).
5. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

6. Офіційний сайт групи фіскального аналізу при бюджетному комітеті Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fao.kiev.ua>.
7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [ukrstat.gov.ua](http://ukrstat.gov.ua).
8. Про державний бюджет України на 2015 рік // Голос України від 31 грудня 2014 року № 254 (6004). – С. 1–28.
9. Стратегія управління державним боргом на 2013–2015 роки // Офіційний сайт Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/320-2013>.

**Борисюк Елена.** Пути оптимизации государственного долга в современных условиях. В статье исследуется формирование нового взгляда на проблему роста государственного долга Украины в контексте обострения долговой безопасности. Оценено современное состояние государственного долга Украины и определены основные мероприятия, которые целесообразно осуществить для оптимизации государственного долга Украины.

Установлено, что стратегия формирования и обслуживания рынка государственных заимствований должна базироваться на научно обоснованных принципах. Особое внимание в статье отводится оценке обслуживания государственного внутреннего и внешнего долга Украины.

Рассмотрена стратегия управления государственным долгом на 2013–2015 гг, реализация которой позволит достичь на конец 2015 г. уменьшения отношения объема государственного долга к внутреннему валовому продукту. Соответственно, выделены цели управления государственным долгом и пути их решения. При этом установлено, что важное значение имеет приостановление оттока иностранного банковского капитала из Украины, повышение привлекательности государственных ценных бумаг как для нерезидентов и украинских инвесторов, так и для населения.

**Ключевые слова:** государственный долг, долговая безопасность, управление государственным долгом, валовый внешний долг, государственный внутренний долг, среднесрочная стратегия управления государственным долгом.

**Borysyuk Elena.** Ways Optimization State-owned Debt in Modern Conditions. Article posvyaschena Formation of a new glance at the problem of state-owned debt growth in the context of Ukraine exacerbations dolhovoy security. Otseneno Modern STATUS state-owned debt of Ukraine and opredeleny Main activities of, kotorye advisable for optimization osuschestvyt state-owned debt of Ukraine. Established something Strategy Formation and Maintenance of market hosudarstvennyh zaymstvovanyu dolzhna bazyrovatsya on scientific principles obosnovannyh. Wikipedia articles in Particular posvyascheno Evaluation and Maintenance of state-owned vnutrenneho On external debt of Ukraine. Rassmotreno Strategy for debt management hosudarstvennym Years 2013–2015, Implementation kotoroj pozvolyt dostych to End 2015 Manuscript Volume Reduction relationships for state-owned debt vnutrennemu GDP. Accordingly byly vydeleny goal upravlynnya Gosudarstvennoye debt and path s decision. In this set, something vazhnoe importance ymeet pryostanovlenyy ottoka ynostrannoho Banking IZ capital of Ukraine, Increase pryvlekatelnosty hosudarstvennyh tsennyh paper How to nerezydentov and Ukrainian investors, and as for the population.

**Key words:** public debt, dolhovaya bezopastnost, public debt management, gross external debt, domestic government debt, medium-term strategy for public debt management.

УДК 336.76.066

**Ірина Сторонянська** – заступник директора з наукової роботи Інституту регіональних досліджень імені М. І. Долишнього Національної академії наук України;  
**Мирослава Ліпич** – старший викладач кафедри фінансів та оподаткування, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

### Сучасні концепції ціноутворення на ринку цінних паперів

У статті розглянуто сутність понять «ціна» й «ціноутворення». Сформульовано визначення ціноутворення на фондовому ринку. Розглянуто основні принципи ціноутворення на первинному та вторинному ринках цінних паперів. Здійснено порівняльний аналіз припущень основних неокласичних моделей ціноутворення. У роботі наведено фундаментальні положення нової універсальної теорії ціноутворення фондового ринку, яка ґрунтується на стохастичному дисконтованому факторі.

**Ключові слова:** ціноутворення, теорія статичних цін, теорія портфельів, модель капітального ціноутворення, теорія арбітражу, модель стохастичного дисконтованого фактора.

**Постановка наукової проблеми та її значення.** Однією з основних функцій ринку цінних паперів є ціноутворення. Ринок визначає попит і пропозицію на фінансові активи й установлює ринкові ціни. Об'єктивні ринкові ціни на фінансові інструменти відображають ринкову вартість емітента та служать індикаторами для інституційних й індивідуальних інвесторів. У випадку ефективного встановлення ринкової вартості інвестиції направляються в найбільш ефективні галузі економіки. Крім того, достовірна ціна цінного паперу зумовлює його достатню ліквідність і запобігання можливим спекуляціям. Тому забезпечення реальних ринкових цін на фінансові активи – пріоритетне завдання фондового ринку.

**Аналіз досліджень цієї проблеми.** Ціноутворення на зарубіжних фондових ринках вивчали такі вчені, як Дж. Кокрейн, Г. Марковіц, С. А. Росс, У. Шарп та ін. [1; 2; 3; 13]. Дослідженням цього питання на українському ринку займалися С. М. Антонов, С. Є. Шишков й ін. [4]. Велика кількість підходів до ціноутворення на ринку цінних паперів потребує їх комплексного розгляду, порівняння та узагальнення.

**Мета цієї роботи** – дослідження та порівняння основних положень сучасних концепцій ціноутворення.

**Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження.** Визначення поняття ціни в історичному розвитку зазнало суттєвих змін. Класична школа політекономії ціноутворення розглядала на основі трудової теорії вартості, тобто ціна товару виражає вартість ресурсів, витрачених на її виробництво. Прибічники теорії маржиналізму стверджували, що ціна обумовлена суб'єктивною оцінкою корисності. Неокласики об'єднали два підходи, поєднавши в ціні дві характеристики – об'єктивність (вартість) і суб'єктивність (корисність) товару. Ціна розглядається з погляду споживача й виробника. Ціна споживача визначається граничною корисністю, а ціна виробника залежить від витрат виробництва. Поєднує ці дві ціни ціна рівноваги, під якою розуміємо максимальну ціну споживача та одночасно мінімальну ціну виробника і яка встановлюється під впливом попиту й пропозиції [12]. Більшість сучасних українських і російських учених підтримують неокласичний підхід та розглядають ціну як грошове вираження вартості товару [5, 10].

Згідно із Законом України «Про ціни та ціноутворення», ціноутворення – це процес формування й установлення цін, причому формування ціни – механізм визначення рівня ціни товару, а її встановлення – затвердження (фіксація) рівня ціни. Таке визначення вважаємо повним, оскільки воно поєднує підходи до трактування ціноутворення як процесу встановлення ціни [6; 9; 11] та як процесу її формування [8; 12].

Виходячи з визначених понять, ціною фондового ринку вважатимемо грошове вираження вартості цінного паперу, а ціноутворенням – процес формування й установлення цін на фондовому ринку.

Ціноутворення на ринку цінних паперів має свої специфічні особливості. Зокрема, ціноутворення на первинному та вторинному ринках цінних паперів суттєво відрізняється, що зумовлено різною метою їх функціонування. Мета первинного ринку – організація первинного випуску цінних паперів і їх розміщення, а вторинного ринку – забезпечення ефективного обігу цінних паперів після їх первинного розміщення. Тому на кожному з рівнів ринку цінних паперів формується певний вид ціни. На первинному ринку встановлюється номінальна ціна й ціна розміщення, на вторинному – ринкова ціна.

Номінальна ціна й ціна розміщення визначається органами управління емітента ще на стадії розробки та прийняття умов випуску цінних паперів і при виборі способу їх розміщення. На вторинному ринку емітент визначає лише початкову ціну первинного розміщення й кінцеву ціну погашення. Установлення рівноважної ціни на вторинному ринку відбувається в результаті обігу акцій і носить стихійний характер. Ринкова ціна формується під впливом попиту та пропозиції, а емітент здатний вплинути на котирування своїх акцій лише опосередковано [7].

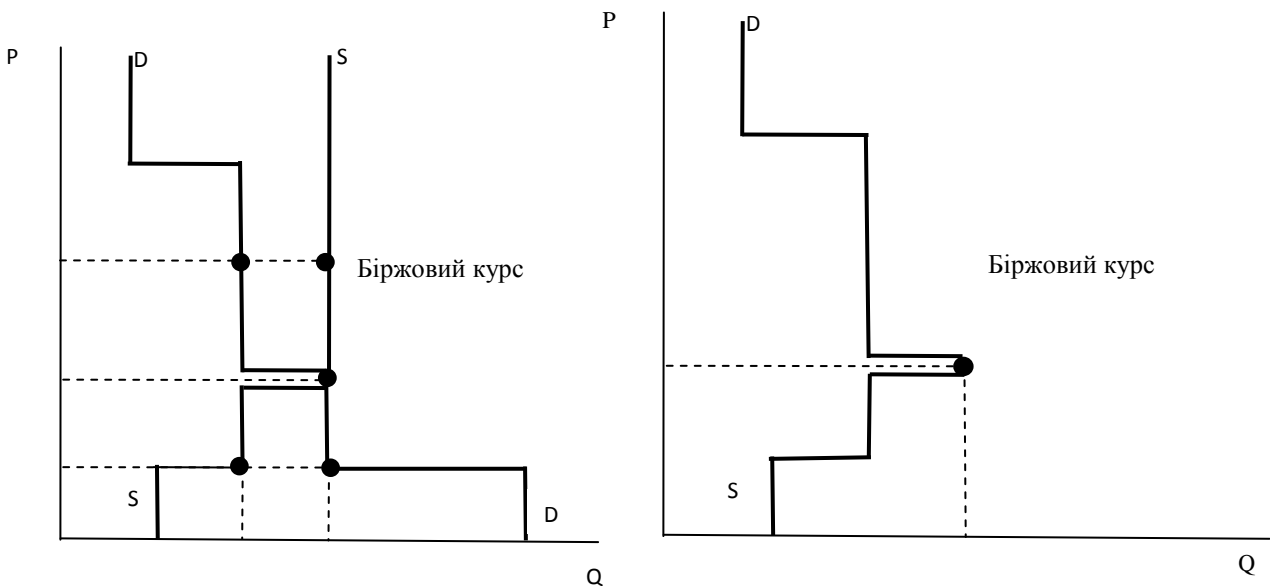
Ціна на фондовому ринку формується в результаті практично одночасного укладання великої кількості угод. Абсолютні величини попиту й пропозиції варіюють при одному рівні цін. Значення має сама динаміка цін [13].

Крива попиту та крива пропозиції на цінні папери – ступінчастої форми, оскільки інвестори роблять заявки брокерам із граничною ціною та «стоп»-заявки на покупку чи продаж цінних паперів.

Заявка з граничною ціною на покупку означає, що брокер повинен виконати її не вище цієї ціни. «Стоп»-заявка є умовною ринковою заявкою з певною «стоп»-ціною. Така заявка стає активною, якщо на біржі почали укладати угоди за такою ціною [13].

Урівноваження попиту та пропозиції відображається двома способами. За першим рівноважний курс цінних паперів устанавлюється в точці перетину кривих попиту й пропозиції (рис. 1 а). Інший спосіб ґрунтується на визначенні кількості цінних паперів, які будуть куплені та продані за кожною ціною. Ціна, при якій буде максимальний обсяг торгівлі, – рівноважна (біржовий курс цінного паперу) (рис. 1 б) [13].

Фактично, попитом на фондовому ринку вважається різниця між кількістю цінних паперів, якою інвестор бажає володіти за цього курсу та якою володіє. Якщо інвестор бажає володіти меншою кількістю цінних паперів, ніж він володіє, то пропонує їх на продаж і формує пропозицію. Тому ринковий курс на цінний папір можна розглядати як відображення загальної думки учасників ринку про його перспективи. Графік сукупного попиту на володіння цінними паперами при певній їх пропозиції відображено на рис. 2.



а) на основі рівноваги пропозиції та попиту; б) на основі залежності кількості угод від ціни

**Рис. 2.** Формування ціни на фондовому ринку

Джерело: складено автором на основі [13].

Ламана  $D$  на рис. 2 відображає сукупний попит інвесторів на певну кількість цінних паперів  $Q$ , яка в короткостроковому періоді є фіксованою величиною. Курс цінного паперу  $P$  вважається курсом, який урівноважує попит та пропозицію. Нахил ламаної  $D$  залежить від кількості цінних паперів-замінників на фондовому ринку. Чим більше альтернативних замінників, тим цінний папір менш унікальний, тобто попит на нього більш еластичний, а тому попит на цей цінний папір більш чутливий до зміни ціни.

Якщо конкретний інвестор налаштований оптимістично щодо перспектив певного цінного паперу, а інший – песимістично, то вони укладають договір купівлі-продажу між собою. Ця ситуація ніяк не відображається на графіку сукупного попиту й ринковий курс на такий цінний папір не зміниться. Проте, якщо оптимістично налаштованих інвесторів значно більше, то графік сукупного попиту зміститься вправо (ламана  $D'$ ), а ринковий курс підніметься до значення  $P'$ . І, навпаки, якщо значно переважає кількість песимістично налаштованих інвесторів, то графік попиту зміститься в положення  $D''$ , що спричинить зниження курсу до рівня  $P''$ .

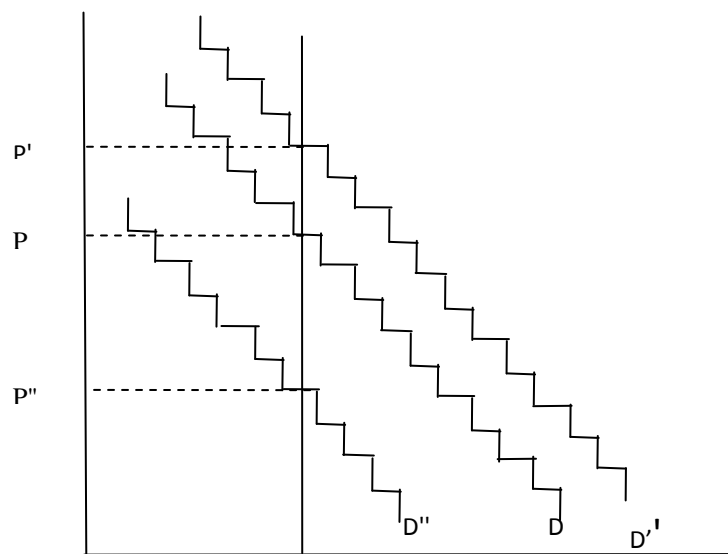


Рис. 2. Ринкова рівновага на ринку цінних паперів

Джерело: складено автором на основі [13].

Тому ринкова ціна цінного паперу вважається середньою оцінкою інвесторами його вартості. Ринковий курс може значно відхилитися від реальної середньої вартості цінного паперу, якщо серед інвесторів переважають явно песимістичні чи оптимістичні прогнози. В іншому випадку настрої інвесторів будуть взаємно погашатися, а ціна відобразить об'єктивну теперішню вартість і перспективи цінного паперу.

Обґрунтуванням чинників, які впливають на попит та пропозицію цінних паперів, займається велике коло дослідників. На основі неокласичного підходу розроблено такі основні теорії ціноутворення фондового ринку:

- 1) теорія статичних цін (SPT) К. Ерроу та Дж. Дебре [2];
- 2) сучасна теорія портфельів Г. Марковіца й Модель капітального ціноутворення (CAPM) У. Шарпа [13];
- 3) теорія арбітражного ціноутворення Росса (APT) [3].

Порівнявши підходи до ціноутворення, можна зробити такі висновки. Теорія статичних цін (SPT) Ерроу-Дебре – основоположна теорія ціноутворення, що дає можливість зрозуміти загальні його принципи на ринку цінних паперів. Модель капітального ціноутворення (CAPM) і теорія арбітражного ціноутворення (APT) побудовані на основі теорії статичних цін (SPT) із додаванням додаткових припущень щодо інвестиційних уподобань, розподілу доходів чи акцентування на умові відсутності арбітражу. Модель капітального ціноутворення (CAPM) є вдосконаленим варіантом теорії портфельів. Загалом ці дві теорії називають теоріями ризику-дохідності.

Модель капітального ціноутворення (CAPM) – це модель ціноутворення на основі оптимізації індивідуального портфеля. Модель АРТ можна загалом охарактеризувати як модель ціноутворення, засновану на можливості арбітражу. Арбітраж – це отримання безризикового доходу за допомогою використання різних цін на однакові цінні папери [13]. Теорія SPT поєднує два підходи, оскільки передбачає, що ціноутворення відбувається під впливом як арбітражу, так і оптимізації індивідуального портфеля, тому її вважають загальною теорією ціноутворення [2].

Припущення, на яких ґрунтуються теорії CAPM й АРТ значно відрізняються (табл. 1).

У кожній теорії ціноутворення центральним є поняття систематичного й несистематичного ризику, оскільки лише за систематичний ризик інвестор отримує винагороду. За теорією SPT інвестор страхує свої ризики за допомогою забезпечення рівних граничних корисностей майбутніх доходів при різних ринкових ситуаціях. У моделі CAPM недиверсифікованим ризиком виступає коваріація індивідуального портфеля та ринкового, а в моделі АРТ – це чутливість до факторів несистемного ризику. Модель CAPM математично найкраще обґрунтовує систематичний ризик.



## Припущення неокласичних теорій ціноутворення

Припущення САМР	Припущення АРТ
Інвестор формує свій вибір на основі середнього значення та варіації доходів активів, а також максимізує корисність від отримання майбутніх доходів.	Немає можливостей для арбітражу.
Інвестори мають однакові погляди щодо середнього значення, варіації й коваріації активів, дохідність яких нормально розподілена.	Інвестори мають однакові переконання щодо лінійного фактора.
Усі активи абсолютно подільні та ліквідні.	Інвестори надають перевагу більшому над меншим.

Джерело: Складено автором.

З іншого боку, теорія АРТ має, порівняно з САМР, такі переваги:

- по-перше, арбітражне ціноутворення не робить припущень щодо нормального розподілу дохідностей;
- по-друге, немає строгих вимог щодо преференцій інвестора, окрім тих, що інвестор надає переваги більшому над меншим;
- по-третє, модель ціноутворення можна застосувати до будь-якої підмножини активів, а не лише до конкретного портфеля інвестицій;
- по-четверте, теорія АРТ передбачає залежність дохідності від більшої кількості факторів, ніж ринковий портфель.

Тобто, кожна з моделей заснована на припущеннях, які, з одного боку, дають змогу науково обґрунтувати загальні принципи ціноутворення, проте з іншого – обмежують їх відповідність реальним ринковим умовам.

Уникнути впливу обмежень тих припущень на модель ціноутворення намагався Дж. Кокрейн, який створив нову універсальну теорію ціноутворення фондового ринку, яка ґрунтується на стохастичному дисконтованому факторі. Учений сформулював модель на основі загального принципу ціноутворення фондового ринку, за яким вартість фінансового активу дорівнює очікуваній дисконтованій виплаті за ним [1].

Розглянемо детальніше модель ціноутворення Дж. Кокрейна. У її основу покладено принцип оцінки вартості майбутніх невизначених грошових потоків. Припустимо, що фінансовий актив приносить винагороду в сумі  $x_{t+1}$  в періоді  $t + 1$ . Вартість такої винагороди полягає в її цінності для інвестора й вимірюється за формулою:

$$v_t = E_t \left[ \delta^t \frac{u_c(c_{t+1})}{u_c(c_t)} x_{t+1} \right], \quad (1)$$

де  $\delta^t$  – рівень дисконтної ставки інвестора,  $E_t(x_{t+1})$  – очікувана винагорода, заснована на інформації в періоді  $t$ ,  $u_c(c_t)$  – гранична корисність від споживання в періоді  $t$ . Тобто, граничні витрати інвестора повинні дорівнювати його граничній корисності. Граничними витратами є ціна фінансового активу  $v_t$ , яка виражається як її цінність для інвестора  $u_c(c_t)$  у період  $t$ . Очікуваною  $E_t$  винагородою  $x_{t+1}$  є її цінність  $u_c(c_{t+1})$  у період  $t + 1$ , зважена на коефіцієнт  $\delta^t$ , який приводить майбутню цінність до теперішнього часу  $t$ .

Автор виділяє в рівнянні (1) два основних компоненти:

$$v_t = E_t [m_{t+1} x_{t+1}], \quad (2)$$

де перший виражає очікувану дисконтовану винагороду  $x_{t+1}$ , другий – стохастичний дисконтний фактор  $m_{t+1}$ , який виступає як коефіцієнт субституції споживання одиниці сьогодні у відношенні до майбутнього споживання й визначається за формулою:

$$m_{t+1} = \delta^t \frac{u_c(c_{t+1})}{u_c(c_t)}. \quad (3)$$

Дисконтний фактор  $m_{t+1}$  є стохастичним, оскільки рівень споживання в період  $t + 1$  невизначений, тому й корисність споживання  $u_c(c_{t+1})$  – невідома. Величина є випадковою, тому й дохідність фінансових активів – випадкова.

Перевага моделі ціноутворення Дж. Кокрейна, порівняно з іншими, – це те, що вона – універсальна. Основне рівняння (2) може бути інтерпретоване залежно від фінансової проблеми, яка досліджується. Теорія ґрунтується лише на одному припущенні – інвестор вирішує, чи вкладати додаткову одиницю інвестицій, чи здійснити дезінвестування. Модель Дж. Кокрейна дає змогу уникнути припущень, які властиві іншим теоріям, зокрема щодо повноти ринку, існування репрезентативного інвестора, нормального розподілу дохідностей, квадратичної функції корисності, ринкової рівноваги й повного задоволення потреб інвесторів.

**Висновки й перспективи подальших досліджень.** Отже, ціноутворення на фондовому ринку має свої особливості, пов'язані зі специфікою відносин учасників фондового ринку щодо розміщення, обігу та обліку цінних паперів. Ціноутворення на ринку цінних паперів можна описати за допомогою моделей, які відрізняються переважно своїми припущеннями. Використання конкретної моделі залежить від мети дослідження.

#### Джерела та література

1. Cochrane John H. Asset Pricing / Н. John Cochrane. – Princeton University Press, 2001.
2. Debreu. (1954) «Existence of an equilibrium for a competitive economy» // *Econometrica*. – Vol. 22. – P. 265–290.
3. Stephen A. Ross. The arbitrage theory of capital asset pricing. *Journal of Economic Theory*. – 13(3). – P. 341–360. – December, 1976 [Elektronik resource]. – Mode of access : URL <http://ideas.repec.org/a/eee/jetheo/v13y1976i3p341-360.html>.
4. Антонов С. М. Визначення ринкової вартості цінних паперів: основні проблеми та шляхи їх вирішення / С. М. Антонов, С. Є. Шишков // *Економіка і прогнозування*. – 2010. – № 1. – С. 67–98.
5. Безпалько О. В. Сутність ціни як економічної категорії та підходи до її формування / О. В. Безпалько // *Економічний простір*. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2011. – № 53. – С. 32–38.
6. Жданко Є. С. Розвиток механізмів ціноутворення в управлінні виробничо-господарською діяльністю підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук / Є. С. Жданко ; Приазов. держ. техн. ун-т. – Маріуполь, 2008. – 20 с.
7. Кламм В. А. Влияние корпоративных действий эмитента на ценообразование акций / В. А. Кламм, Д. В. Латнак // *Вестник Российского государственного университета им. И. Канта*. – 2010. – № 3. – С. 143–151.
8. Корінев В. Л. Маркетингове ціноутворення на підприємстві : автореф. дис. ... д-ра екон. наук / В. Л. Корінев ; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2003. – 31 с.
9. Мардус Наталія Юріївна. Цінове позиціонування товарів виробничо-технічного призначення в системі маркетингу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Н. Ю. Мардус. – Суми, 2013. – 20 с.
10. Про ціни та ціноутворення [Електронний ресурс] : Закон України від 21.06.2012 № 5007-VI. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5007-17>.
11. Римар Г. А. Ціноутворення в Україні: стан та перспективи розвитку / Г. А. Римар // *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. – Серія : Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. / відп. ред. Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : ЖДТУ, 2012. – Вип. 1 (22). – С. 302–307.
12. Романова А. С. Эволюция теории ценообразования / А. С. Романова // *Вестник Челябинского государственного университета. Экономика*. – 2013. – № 15 (306). – С. 141–145.
13. Шарп У. Инвестиции / У. Шарп ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 1998.

**Сторонянская Ирина, Липыч Мирослава. Современные концепции ценообразования на рынке ценных бумаг.** В статье рассмотрена сущность понятий «цена» и «ценообразование». Сформулировано определение цены фондового рынка как денежного выражения стоимости ценной бумаги, а ценообразования – как процесса

формирования и установления цен на фондовом рынке. Рассмотрены основные принципы ценообразования на первичном и вторичном рынке ценных бумаг. Осуществлен сравнительный анализ предположений основных неоклассических моделей ценообразования. В работе приведены фундаментальные положения новой универсальной теории ценообразования фондового рынка, основанной на стохастическом дисконтированном факторе. Эта модель позволяет избежать предположений, которые присущи другим теориям, в частности относительно полноты рынка, существования репрезентативного инвестора, нормального распределения доходностей, квадратичной функции полезности, рыночного равновесия и полного удовлетворения потребностей инвесторов.

Делается вывод, что модели ценообразования отличаются в основном своими предположениями и использование конкретной модели зависит от целей исследования.

**Ключевые слова:** ценообразование, теория статических цен, теория портфелей, модель капитального ценообразования, теория арбитража, модель стохастического дисконтированного фактора.

**Storonyanska Iryna, Lypych Myroslava. Modern Financial Asset Pricing Theories.** In the article it was considered the meaning of the prices and the asset pricing. The author proposes the definition of the stock market price as the monetary expression of the stock value and the asset pricing as the process of price formation in the stock market. It was made the comparative analysis of the basic assumptions of the neoclassical asset pricing models.

The paper presents the new theory of stock market asset pricing, which is based on a stochastic discounted factor. This model avoids such assumptions as the completeness of the market, the existence of the representative investor, the normal distribution of the returns, a quadratic utility function, a market equilibrium and fulfills of the all investor needs.

The author concludes that pricing models are distinguished mainly by their assumptions and the use of a specific model depends on the purpose of the study.

**Key words:** asset pricing, static pricing theory, portfolio theory, the capital pricing model, the arbitrage theory, a stochastic discount factor approach to asset pricing.

УДК 351.84

**Ігор Грудзевич** – кандидат економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри фінансів і кредиту,  
Східноєвропейський національний університет  
імені Лесі Українки

## Проблеми й перспективи інвестування пенсійних активів у банківські метали

Проаналізовано стан інвестування пенсійних активів у золото та інші банківські метали. Здійснено огляд ринку банківських металів, його суб'єктів й об'єктів. Досліджено їхні основні фінансові параметри в динаміці. Проаналізовано інвестиційний потенціал пенсійних активів і фінансові інструменти його реалізації. Визначено переваги інвестування пенсійних коштів у банківські метали при реформуванні пенсійної системи України.

**Ключові слова:** пенсійна реформа, інвестиції, банківські метали, пенсійні активи, фінансові інструменти, недержавний пенсійний фонд, інвестиційний потенціал.

**Постановка наукової проблеми та її значення.** При проведенні пенсійної реформи в Україні, зокрема після запровадження її другого рівня – обов'язкового пенсійного накопичення, пенсійна система володітиме значними вільними активами, що утворяться з регулярних страхових внесків. Постає питання їх інвестування задля збереження купівельної спроможності пенсійних накопичень на тривалому відтинку часу. Зазначені активи поступатимуть на фінансовий ринок, який на сьогодні недосконалий і не володіє фінансовими інструментами, які зможуть їх ефективно освоїти. Набір фінансових інструментів освоєння пенсійних активів та їх частки в загальних пенсійних активах чітко визначаються законодавством України. Законодавчо закріплено, що до 10 % вартості активів пенсійних фондів може бути вкладено в банківські метали. Питання інвестицій у банківські метали вивчене недостатньо, а сам ринок банківських металів перебуває в початковому стані й вимагає вивчення як особливостей та закономірностей функціонування, так і фінансових інструментів реалізації інвестицій.

**Аналіз досліджень цієї проблеми.** Дослідження ринку банківських металів та операцій на ньому здійснено в низці публікацій у наукових виданнях вітчизняних і зарубіжних учених (С. Реверчука, Е. Бахтарі, Л. Чиж, С. Яременко, Г. Юрчук, Ю. Блащук, І. Перелі, А. Вільямсон, М. Стоукс, Р. Скотт).

Однак і досі особливості функціонування ринку банківських металів залишаються недостатньо вивченими. Потребує дослідження й питання інвестицій у банківські метали взагалі та інвестицій пенсійних активів як альтернативи іншим фінансовим інструментам. Особливо актуальне це питання при впровадженні в життя пенсійної реформи в частині обов'язкового пенсійного страхування, що спричинить значне зростання інвестиційних можливостей пенсійних фондів.

**Мета й завдання статті. Мета роботи** – здійснити аналіз діяльності ринку банківських металів і вивчити можливість інвестицій у банківські метали пенсійних коштів недержавних пенсійних фондів із добровільного недержавного пенсійного забезпечення та визначити роль таких інвестицій у реформованій пенсійній системі України.

**Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження.** Пенсійна реформа, задекларована попередніми урядами України, унаслідок причин економічного та політичного характеру відкладається на невизначений час. Пенсійна система України на сьогодні функціонує на двох рівнях: на рівні солідарної системи та на рівні добровільного недержавного пенсійного забезпечення. Уведення другого рівня обов'язкового пенсійного страхування наштовхнулося на певні труднощі фінансового характеру ще в політично стабільних 2012–2013 рр. Як свідчить світова практика, для проведення пенсійних реформ у частині впровадження обов'язкового пенсійного накопичення необхідна наявність щонайменше двох основних умов: розвинутої економіки й розвинутого фінансового ринку. Перша забезпечує постійний приріст пенсійних активів, а друга – їх ефективне інвестування задля отримання прибутку, достатнього для збереження їхньої купівельної спроможності. У результаті дотримання цих основних умов пенсійна реформа може бути ефективною, а пенсійне забезпечення – надійним. У попередніх публікаціях нами проведено розрахунки обсягів можливої мобілізації фінансових ресурсів через упровадження пенсійної реформи. Наведемо їх із поправками на сучасний стан (табл. 1).

Таблиця 1

## Очікуваний розмір пенсійних накопичень другого рівня пенсійного забезпечення

Рік	Ставка внеску, %	Кількість учасників, осіб, тис. чол	Середньомісячна заробітна плата, грн	Сума внесків за місяць, млрд грн	Сума внесків за рік, млрд грн
2015	2	7000	3600	0.504	6,04
2016	3	7000	396	0.831	9,98
2017	4	7000	4360	1.22	14,64
2018	5	7000	4800	1.68	20,16
2019	6	7000	5280	2.22	22,61
2020	7	7000	5860	28.71	34,45
УСЬОГО					107,88

Розрахунки в таблиці виконано з такими припущеннями: середня заробітна плата по країні підвищуватимуться на 10 % щорічно, починаючи з фактично досягнутого рівня – 3265 грн у 2013 р.; кількість працездатного населення на період проведення пенсійної реформи буде постійною (близько 7 млн осіб); нормативи відрахування застосовано згідно із Законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [1].

Отримані результати підтверджуються й розрахунками проекту USAID (FINREP – проект розвитку фінансового сектору), у яких ураховано зростання кількості учасників і розміру середньої заробітної плати. Відповідно до даних проекту середні пенсійні накопичення в Україні оцінюються у 25,5 млрд грн щорічно [2]. Такі обсяги інвестиційних ресурсів повинні мати для своєї реалізації набір напрямів інвестування та фінансових інструментів реалізації інвестицій пенсійних активів

До основних напрямів інвестування пенсійних активів на вітчизняному ринку законом визначено депозити в банках, облігації підприємств – резидентів України, цінні папери, дохід за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України, та облігації українських емітентів. Законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення» серед інших фінансових інструментів передбачено можливість інвестування пенсійних накопичень у банківські метали. Максимальна частка таких інвестицій у загальній вартості активів фонду не повинна перевищувати 10 % [1]

Практика функціонування системи недержавного пенсійного забезпечення свідчить про потребу якісного вдосконалення порядку інвестування пенсійних активів, зокрема щодо:

- державних цінних паперів;
- іпотечних цінних паперів;
- можливості інвестування активів у цінні папери іноземних емітентів;
- можливості інвестування активів в золото та інші банківські метали.
- Ринок дорогоцінних металів України складається з таких взаємопов'язаних секторів:
- біржовий ринок фізичних дорогоцінних металів у стандартизованій формі та ринок страхових контрактів;
- міжбанківський ринок банківських металів;
- роздрібний ринок банківських металів;
- ринок ювелірних виробів (гуртовий і роздрібний).

Ринок страхових контрактів становить сполучну ланку між товарним ринком дорогоцінних металів та ринком банківських металів незалежно від їх походження.

Останніми роками низка українських банків уже набула певного досвіду проведення операцій на ринку банківських металів. Проте рівень розвитку фінансових інструментів цього сегменту фінансового ринку ще досить незначний. Розвиток вітчизняного ринку банківських металів стримують не тільки об'єктивні (недостатній соціально-економічний рівень добробуту потенціальних учасників ринку), а й суб'єктивні фактори: незначна практика використання банківських металів у ролі застави, отримання кредитів; недостатній рівень розвитку інфраструктури українського ринку банківських металів; низький рівень маркетингових досліджень діяльності банків на ринку банківських металів [3].

Організація торгівлі банківськими металами в Україні регламентована Законом України «Про державне регулювання видобутку, виробництва і використання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння та контроль за операціями з ними» від 18 листопада 1997 р. № 637/97-ВР, а також Положенням про організацію торгівлі банківськими металами на валютному ринку України, затвердженим постановою правління Національного банку України 24 лютого 1998 р. № 65.

До дорогоцінних металів належать золото, срібло, платина й метали платинової групи (паладій, іридій, родій, осмій, рутеній) у будь-якому вигляді та стані (сировина, сплави, напівфабрикати, промислові продукти, хімічні сполуки, вироби, відходи, брухт тощо).

Банківськими металами називають дорогоцінні метали (золото, срібло, платина, метали платинової групи), доведені до найвищих проб відповідно до світових стандартів у злитках і порошках, що мають сертифікат якості, а також монети, вироблені з дорогоцінних металів.

Банківські метали, які є об'єктом купівлі й продажу на валютному ринку України, існують у вигляді стандартних і міряних злитків та монет, вироблених із дорогоцінних металів [4].

У недержавних пенсійних фондах на сьогодні майже повністю відсутня практика інвестування пенсійних накопичень у золото та інші банківські метали. Так, за даними Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України, частка інвестицій у банківські метали у 2010–2013 рр. складала 3–6 %. Це, на нашу думку, пояснюється відносно невеликими обсягами пенсійних активів, що повністю поглинаються іншими фінансовими інструментами фондового ринку. Проте банківські метали як об'єкт інвестицій заслуговують на увагу з декількох причин. По-перше, вартість банківських металів постійно збільшується в темпах, вищих за інфляцію; по-друге, вони є надійним активом із традиційно високим народним рейтингом довіри; по-третє, це довгостроковий фінансовий інструмент, що найбільш повно відповідає потребам пенсійних накопичень; по-четверте, із появою на фінансовому ринку значних пенсійних інвестиційних ресурсів ринкові механізми змусять емітентів розробити й запропонувати інші якісні та надійні інвестиційні продукти, до яких належать банківські метали.

Про надійність інвестицій у банківські метали можна судити з динаміки їхніх цін.

Таблиця 2

**Динаміка цін на банківські метали в період 2011–2015 рр. станом на 1 січня  
згідно з даними НБУ, грн/г**

Банківський метал	2011	2012	2013	2014	2015
Золото	364,41	470,44	459,58	370,41	967,14
Срібло	9,32	12,11	15,10	7,87	18,29

Платина	325,43	355,00	486,36	466,36	997,14
Паладій	97,50	109,00	210,00	235,00	970,00

Дані табл. 3 свідчать, що на невеликому відтинку часу (з 2011 до 2013 р.) ціни на всі банківські метали вели себе відповідно до стану економіки, тобто стабільно підвищувались. У 2014 р. простежено невелике зменшення, а на 1.01.2015 р. – стрімке зростання через падіння гривні та підвищення інфляції. Однак ціни на банківські метали за цей період зросли в 4,12 раза, а курс гривні відносно долара знизився в 1,92 раза (16.58 UAN/USD проти 8.63 UAN/USD).

Пенсійні активи, відзначено, носять довготерміновий характер, і внесення їх на «металеві» депозити в банківську систему сприяє формуванню довготермінових пасивів. Тому цікава поведінка цін на банківські метали саме протягом тривалого періоду часу. Прослідкуємо за динамікою цін на банківські метали з 2000 до 2015 р.

Таблиця 3

Динаміка цін на банківські метали в період 2011–2015 рр. станом на 1 січня  
згідно з даними НБУ, грн/г

Банківський метал	2000	2005	2014
Золото	48,78	103,21	370,41
Срібло	0,89	2,09	7,87
Платина	73,45	181,35	466,36
Паладій	74,31	52,60	235,00

З аналізу табл. 3 можна зробити висновки, що для зберігання коштів ідеально підходять усі банківські метали. Вони не схильні до інфляції й ціна на них постійно зростає. Інвестиції в банківські метали — це спосіб зберегти гроші на тривалий час, адже проаналізований відрізок часу з 2000 до 2014 р. вони суттєво зросли в ціні. Тенденція до зростання постійно зберігатиметься й випереджатиме темпи інфляції. Можливо, це випередження не буде дуже стрімким, як в інших фінансових інструментах у певні короткі періоди, зате воно постійне й надійне. Крім того, постійний попит на золото, платину та паладій підтримуватиме й промисловий попит, який із розвитком високих технологій теж має стійку тенденцію до зростання.

На ринок банківських металів впливає економічна та фінансова нестабільність у регіональних і глобальних масштабах. І чим менший такий рівень стабільності в конкретній країні або регіоні, тим більша схильність до монетизації банківських металів серед економічних суб'єктів. Рівень монетизації банківських металів обернено пропорційно залежить від економічної й політичної стабільності країни чи регіону. Необхідність накопичення банківських металів стає очевидною для монетарної та політично-економічної влади [5].

На сьогодні ринок банківських металів пропонує два види операцій із банківськими металами: купівля-продаж металів у стандартних зливках і банківські депозити в дорогоцінних металах. Якщо придбати золотий злиток і розмістити його в банку, то прибутковість операції становитиме щонайбільше 5,5–11 % річних. Майже стільки ж банки платять за валютними вкладками. Прибуток від зберігання коштів у формі злитків залежить від цінового коливання на ринку. Він може бути вищий і нижчий за банківський відсоток за «золотими депозитами». Тому на запитання, як краще інвестувати кошти, єдиної думки не існує ні серед учених, ні серед банкірів-практиків.

Дедалі більшої популярності набуває інвестування в монети з дорогоцінних металів. Вітчизняні банки пропонують для інвестування іноземні монети. Вони бувають двох видів: монети, що не мають обмеженого тиражу, та монети, які мають обмежений тираж. Вартість першого їх виду формує кількість металу, що в них міститься, і наближається до ціни злитків аналогічної ваги. Ціну монет другого виду визначаються тираж і тематика [6]. Ціни на банківські метали в колекційних й інвестиційних монетах постійно зростають. Крім того, підвищується ще й нумізматична вартість таких монет, яка може суттєво перевищувати прибуток від подорожчання дорогоцінного металу.

Більшість інвестицій у банківські метали здійснюється не у фізичний метал, а в так зване папєрове золото (papergold). Під цим розуміють різні поточні та депозитні рахунки в золоті, а також

ф'ючерси та опціони на золото. У таких випадках, звичайно, інвестор несе кредитний ризик посередника, який обслуговує його на РБМ. Більше того, навіть при інвестиціях у фізичне золото, воно частіше залишається на зберіганні у сховищах великих банків.

**Висновки та перспективи подальшого дослідження.** У зв'язку зі зростанням обсягів пенсійних активів ринок активізує нові фінансові інструменти поряд із традиційними, серед яких уперше будуть банківські метали. Інвестиції в банківські метали або в інструменти покращують співвідношення ризик-дохідність для довгострокових портфелів пенсійних фондів. Банківські метали як вид активів не є чиймись зобов'язанням (боргові цінні папери) та не втілюють вимогу на активи компанії (акції). Золото й інші банківські метали традиційно залишаються найнадійнішим способом для зберігання та примноження коштів, у тому числі й пенсійних активів.

#### *Джерела та література*

1. Про недержавне пенсійне забезпечення : Закон України від 9.07.2003 № 1057-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/>
2. Аналіз пропонуваної обов'язкової накопичувальної системи // Проект розвитку фінансового сектору / USAID. – Лютий, 2011. – С. 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://pension.kiev.ua/files/pillar2paper\\_feb2011\\_ua.pdf](http://pension.kiev.ua/files/pillar2paper_feb2011_ua.pdf).
3. Міжнародні фінанси : навч. посіб. / [І. І. Д'яконова, М. І. Макаренко, Ф. О. Журавка та ін.] ; за ред. М. І. Макаренка та І. І. Д'яконової. – К. : ЦУЛ, 2013.
4. Положенням про організацію торгівлі банківськими металами на валютному ринку України, затвердженим постановою Правління Національного банку України 24 лютого 1998 р. № 65.
5. Диба М. І. Класифікація та функції банківських металів / М. І. Диба, В. В. Василенко // Збірник наукових праць Національного університету Державної податкової служби України. – № 1. – 2012.
6. Гонгальський Д. Золота лихоманка: середоперацій з банківськими металами вкладення в золото стають найпривабливішими / Д. Гонгальський // Контракти. – 2004. – № 4. – С. 16–17.

**Грудзевич Игорь. Проблемы и перспективы инвестирования пенсионных активов в банковские металлы.** В статье исследуется одна из проблем внедрения пенсионной реформы в Украине на этапе реализации инвестиционных возможностей накопленных пенсионных взносов. Основной целью пенсионных инвестиций является обеспечение сохранности страховых отчислений в накопительные фонды.

В работе проанализированы существующий инвестиционный потенциал пенсионных активов и финансовые инструменты его реализации, которые предусматривает существующее законодательство. До 10 % от их суммы разрешается инвестировать посредством рынка банковских металлов.

В статье сделан расчет объема пенсионных накоплений, которые поступят на финансовый рынок после внедрения пенсионной реформы. Проведен анализ существующего состояния инвестирования пенсионных активов в золото и другие банковские металлы. Сделан обзор рынка банковских металлов, его субъектов и объектов. Исследованы их основные финансовые параметры в динамике. Определены преимущества инвестирования пенсионных средств в банковские металлы при реформировании пенсионной системы Украины.

**Ключевые слова:** пенсионная реформа, инвестиции, банковские металлы, пенсионные активы, финансовые инструменты, негосударственный пенсионный фонд, инвестиционный потенциал.

**Hrudzevych Igor. Problems and Prospects of Investing Pension Assets in Bank Metals.** The article is about the problem of implementation of the pension reform in Ukraine during realizing the investment opportunities of accumulated pension contributions. The main purpose of pension investment is to ensure the safety of insurance contributions to savings funds.

Existing investment potential of pension assets and financial instruments of its implementation, which are included by legislation, is analysed. Up to 10 % of their amount may be invested by the bank metals market.

The article is used to calculate the volume of pension savings, which will go to the financial market after the pension reform implementation. The analysis of the current state of investing pension assets in gold and other precious metals is performed. A review of the bank metals market, its subjects and objects is made. Their main financial parameters in the dynamics are studied. The advantages of investing pension funds in bank metals during reforming the pension system in Ukraine are determined.

**Key words:** pension reform, investments, bank metals, pension assets, financial instruments, non-state pension fund, investment potential.

## Напрями розвитку банківської системи України в процесі фінансової глобалізації

У статті розглянуто сутність банківської системи, проблеми стабільності її функціонування та запропоновано напрями оптимізації її розвитку в контексті фінансової глобалізації.

**Ключові слова:** банківська система, стабільність банківської системи, Базель-3.

**Постановка наукової проблеми та її значення.** У кожній країні банківська система – невід’ємна частина економіки країни, що здійснює значний вплив на її розвиток. Її ефективність тісно пов’язана з діяльністю державних органів управління, передусім центрального банку, реального сектору економіки країни, міжнародними фінансовими й товарними ринками тощо. Проте її розвиток відбувається одночасно з посиленням фінансової глобалізації, невід’ємною частиною якої вона і є, що зумовлює необхідність розглядати її стабільність, як елемент стабільності світової фінансової системи. Це ставить завдання щодо збільшення використання світових інструментів та заходів регулювання банківської системи в Україні.

**Аналіз досліджень цієї проблеми.** Багато зарубіжних та вітчизняних учених досліджують ефективність розвитку банківських систем, намагаються виявити наявні й спрогнозувати майбутні проблеми та запропонувати варіанти мінімізації різноманітних негативних впливів на неї. Це, зокрема, такі вчені, як Дж. М. Кейнс, Й. Шумпетер, А. Пігу, Дж. Герлі, Е. Коен, Е. Шоу, М. Фрідмен, Ф. Мишкін, П. Роуз, Дж. Сінкі, А. Грязнова, Е. Жуков, В. Колесніков, Л. Красавіна, О. Лаврушин. Серед вітчизняних цій тематиці присвячено праці О. Барановського, О. Васюренка, А. Гальчинського, О. Дзюблюка, Б. Івасіва, Г. Карчевої, О. Кіреєва, В. Кротюка, В. Лисицького, І. Лютого, А. Мороза, М. Савлука, В. Стельмаха, І. Сала, В. Міщенко, Л. Примостки, П. Сенищ, В. Лавренюк, Н. Глебова тощо.

**Мета й завдання статті. Мета дослідження** – розгляд сутності банківської системи, аналіз поняття «стабільності розвитку банківської системи», чинників впливу на неї та напрямів розвитку банківської системи України в процесі фінансової глобалізації.

**Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження.** Існує досить велике різноманіття визначень сутності терміна «банківська система», починаючи як від сукупності її визначення, взаємопов’язаних фінансово-кредитних установ до набагато ширшого погляду.

Ми підтримуємо думку М. Савлука, який вважає, що «банківська система – це не проста сукупність окремих банків, а свідомо побудована на законодавчій основі їх єдність із чітким визначенням місця, субординації та взаємозв’язків окремих її елементів та ланок. Вона виконує свої специфічні функції й роль в економіці, які, хоч і пов’язані з функціями та роллю окремих банків, проте не повторюють їх і не зводяться до них, а мають самостійне значення» [1].

Також вважаємо, що в умовах глобалізації потрібно розглядати сучасну банківську систему як частину глобального світового фінансового ринку, динамічну цілеспрямовану відкриту систему, яка складається з великої кількості елементів, що виконують різні функції й мають багаторівневу ієрархічну структуру.

В. С. Стельмах визначає, що «банківська система – це складний комплекс, який функціонує та розвивається відповідно до низки законодавчих і нормативних документів. Основним елементом цієї системи є комерційний банк» [2].

Тому банківська система часто вважається індикатором нестабільності розвитку економіки та вимагає посиленої уваги зі сторони Національного банку, головна мета діяльності якого – забезпечення стабільності національної грошової одиниці й банківської системи в цілому.

Стабільність банківської системи Національним банком України розглядається як комплексна характеристика стану банківської системи, при якому реалізується її сутність і призначення в економічній системі країни, адекватно та ефективно виконуються її функції, а також забезпечується спроможність підтримувати рівновагу й відновлювати стан після зовнішніх потрясінь чи посилення диспропорцій, будь-яких відхилень від безпечних параметрів, спричинених кризовими явищами



(спадом економіки, фінансовою кризою, трансформацією економіки тощо). Характеризується надійністю, збалансованістю та пропорційністю функціонування її структурних елементів, здатністю зберігати стійку рівновагу й надійність протягом тривалого часу. Також стабільність банківської системи розглядається як ситуація, коли в національній банківській системі не відбуваються банкрутства банків; або як ситуація, коли національна банківська система є стійкою та прибутковою й повністю відповідає національному законодавству, а також принципам управління ризиками, установлені Базельським комітетом із питань банківського нагляду.

Банківську систему вважають стабільною, якщо вона: 1) полегшує ефективний розподіл фінансових ресурсів у просторі та часі; 2) дає змогу здійснювати оцінку, котирування, розподіл та управління фінансовими ризиками; 3) зберігає здатність виконувати ці найважливіші функції навіть за умов зовнішніх потрясінь або посилення диспропорцій [3].

Так, чи можна вважати банківську систему України стабільною? Виходячи з попереднього визначення, аналізуючи показники розвитку й виконання функцій, покладених на банківську систему, можна відповісти, що банківська система України не є та не була стабільною. Вона не характеризується надійністю, збалансованістю, пропорційністю функціонування її структурних елементів, не здатна зберігати стійку рівновагу.

Це доводить фінансова криза 2008 р., вплив якої поглибили дії НБУ, а саме нездатність здійснювати стратегічне управління банківською системою з погляду розуміння її, як частини фінансового світового ринку, нерозуміння світової кон'юнктури та політична заангажованість керівництва центрального банку. Проте жодних уроків із фінансової кризи 2008 р. не здійснено, що вилилось у фактичний колапс банківської системи України 2014–2015 рр.

Загальний сучасний стан банківської системи можна оцінити за кількістю банкрутств банків. Станом на 01.01.2014 р. 178 банків були учасниками Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, а станом на 01.01.2015 р. їх кількість склала 161 банк та в 42 банках уведено тимчасову адміністрацію й здійснено ліквідацію банків. За інформацією НБУ, відбувалося виведення з ринку банків, які займалися нелегальними видами діяльності, та неплатоспроможних банків. Для підтримки Фонду гарантування вкладів фізичних осіб НБУ здійснював надання позик [4].

Чи полегшує банківська система ефективний розподіл фінансових ресурсів? У багатьох банках затримуються та не здійснюються платежі, існує багато різноманітних курсів валют, якими банки зловживають, експортери припинили ввозити валюту в Україну, скоротились обсяги торгівлі. Частка простроченої заборгованості за кредитами в загальній сумі кредитів склала – 12,3 % [3]. Кредитування економіки припинилося.

Відбувся масовий відтік депозитів із банківської системи та перетворення довгострокових депозитів у депозити на вимогу. Водночас простежено скорочення кредитування. Обсяг золотовалютних резервів скоротився до 911,09 млн дол. США на початок 2015 р., що пояснювалося необхідністю підтримки платежів НАК «Нафтогаз України» за імпортований природний газ. Інфляція, за різними підрахунками, склала 23–30 %. Гривня девальвувала більш ніж у два рази. У такій складній ситуації НБУ легше не помічати цих проблем. Очевидно, що банківська система не виконує ефективного розподілу фінансових ресурсів.

Чи дозволяє банківська система здійснювати оцінку, котирування, розподіл та управління фінансовими ризиками? Очевидно, що ні, тому що з такою значною інфляцією й девальвацією складно прогнозувати ризики.

Також банківська система не зберігає здатності виконувати ці найважливіші функції за умов зовнішніх потрясінь або посилення диспропорцій.

Так чому ж банківська система України виявилася не готовою до будь-яких потрясінь у політичній та економічній ситуаціях. На нашу думку, головна причина такої неготовності – відсутність економічної та політичної незалежності НБУ й невідповідність вимогам 3. Базеля Щоразу саме політика зумовлювала відповідні дії НБУ.

Проте у 2014–2015 рр. почалися процеси реформування. Розроблено стратегію розвитку банківської системи України до 2020 р. Вона є частиною стратегії розвитку України й передбачає організаційну трансформацію та реорганізацію НБУ. Основними принципами побудови нової структури НБУ мають стати цільова організаційна структура, спрямована не на минуле, а на майбутнє, і перехід від оперативного (ручного) управління, до управління заснованого на політиці.

Планом трансформації та реорганізації передбачено організаційну трансформацію НБУ, трансформацію регуляторних функцій (монетарних, наглядових, фінансової стабільності, організації готівкового й безготівкового обороту; вирішення питань накопичених дисбалансів у балансах банків і капіталізацію банків (проблемних кредитів та захисту прав кредиторів, доларизації балансів, строкості депозитів); розвиток фінансових ринків (розвиток довгострокових ресурсів у гривні, відновлення кредитування, посилення міжбанківського ринку, розвиток ринку деривативів, розвиток фінансової грамотності); покращення корпоративного управління в банках (прозорість кінцевих власників банків, спрощення структур кредитування власності в банках споріднених осіб, підвищення якості корпоративних органів управління банків та захист споживачів).

Національний банк України за наявності ознак нестійкого фінансового стану банківської системи, виникнення обставин, що загрожують стабільності банківської та/або фінансової системи країни, має право визначати тимчасові особливості регулювання й нагляду за банками або іншими особами, які можуть бути об'єктом перевірки Національного банку України. Проте НБУ самостійно вже «не може» виявляти ознаки фінансової стабільності та вживати заходів стосовно їх усунення, оскільки в Україні з'явилася Рада фінансової стабільності, яка повинна відповідним рішенням підтвердити це. Новий орган повинен буде визначити пріоритети монетарної політики й знайти оптимальну формулу взаємодії. До складу Ради увійшли Мінфін, НБУ, Фонд гарантування вкладів, Національна комісія з цінних паперів, Національний комітет фінансових послуг, а також представники МВФ [5].

Ми вважаємо, що це є дублювання функцій, зменшення незалежності НБУ та уникнення відповідальності, а зростання кількості різноманітних органів не змінює сутність проблеми.

Для врегулювання проблем у банківському секторі прийнято закон про капіталізацію та реструктуризацію банків [6].

Він установлює обов'язок банків, які, за результатами стрес-тестування, потребують додаткової капіталізації, забезпечити капіталізацію/реструктуризацію у визначеному Національним банком розмірі. Крім того, законопроект будуть врегульовані умови та шляхи участі держави в капіталізації банків, також вводиться мораторій на розподіл чистого прибутку банку й викуп банком розміщених ним акцій. Документом надається право Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, установлювати для банків- правонаступників, які в результаті реорганізації повністю або частково приймають майно, права та обов'язки банку, що реорганізовується, диференційований розмір річної ставки регулярного збору.

Ми вважаємо, що рятувати неплатоспроможні комерційні банки за кошти держбюджету та приєднувати їх до державних банків недоцільно, оскільки тут виникає значна корупційна складова. У цьому випадку рекапіталізація банку за рахунок великих вкладників і конвертація депозитів у капітал може використовуватися тільки для реально «неплатоспроможних» банків і в ситуаціях, коли повернути депозити немає ніякої іншої можливості.

Проте політика НБУ має бути превентивною та мати внутрішній механізм запобігання фінансовим кризам.

Зокрема, підвищення рівня капіталізації банків повинне стати першочерговим завданням у процесі планування розвитку банківської системи. Нові міжнародні стандарти у сфері капіталу та ліквідності (Базель-III) розроблені Базельським комітетом із банківського нагляду в складі комплексного пакету фундаментальних реформ міжнародної системи банківського регулювання й нагляду. Основна мета базельських стандартів – підвищення стійкості банків і захист прав споживачів фінансових послуг. Тому НБУ потрібно максимально швидко їх упроваджувати. Це дасть змогу повернути довіру до банківської системи України та забезпечить її стабільність.

Головні рекомендації Базель-3 стосуються підвищення якості й кількості капіталу, зниження боргового навантаження в результаті введення обмежувального коефіцієнта боргового навантаження (leverage ratio), підвищення покриття короткострокової ліквідності та стабільного довгострокового фінансування, повномасштабного охоплення ризиків, особливо ризику контрагента [7].

Багато банків у різних країнах не відповідають вимогам навіть Базеля-II, але поступово вони перейдуть до схеми Базель-III, зокрема всі країни ЄС зобов'язалися виконувати всі вимоги та стандарти Базеля із 2019 р. А підписання Україною асоціації з ЄС повинне сприяти швидкому переходу українських банків на європейські стандарти, які передбачають використання саме Базеля-3.

Які ж якісні ефекти може здійснити запровадження Базеля-3? Для фінансової системи це зменшення можливості системного банківського ризику; скорочення обсягів кредитування, оскільки

зростають вимоги до капіталу та зросте його вартість; зменшиться обсяг торгівлі акціями й облігаціями банківського сектору; регуляторний арбітраж, оскільки ці вимоги впроваджуватимуться нерівномірно. Для банків – це зменшення кількості дрібних банків, необхідність залучення додаткових фінансових ресурсів на фоні зменшення прибутковості цінних паперів, зсув попиту у бік довгострокового фінансування та реорганізація банків. Проте в довгостроковій перспективі саме зростання надійності й стабільності банківської системи збільшить і здешевить ресурсну базу. Крім того, такі заходи, як покращення методологій оцінки кредитного та ринкового ризику, реорганізація юридичної особи для оптимізації розрахунків вирахувань із капіталу, активне управління активами та пасивами й стратегії хеджування та зміна бізнес-моделі допоможуть банкам поступово підійти до цих стандартів.

**Висновки й перспективи подальших досліджень.** Для забезпечення системної стійкості банківської системи України потрібно невпинно переходити на стандарти Базеля-3, ураховуючи, що окремі показники вже виконуються. Проте малоімовірно, що Базель-3 може розв'язати всі проблеми банківської системи. Потрібно звернути увагу на проблеми, які властиві саме українській банківській системі. Зокрема, слід намагатись урегулювати відносини між банками та позичальниками (конвертація валютних кредитів у гривневі), ефективно ліквідувати неплатоспроможні банки та очистити банківську систему, здійснювати нагляд як на індивідуальній, так і консолідованій основі й забезпечити реальну політичну та економічну незалежність НБУ тощо.

#### *Джерела та література*

1. Гроші та кредит : підручник. – 3-тє вид., переробл. І доповн. / М. І. Савлук, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна [та ін.] ; за заг. ред. М. І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2002. – 598 с.
2. Міщенко В. І. Роль Національного банку України в забезпеченні стабільності / В. І. Міщенко. – К.: [б. в.], 2003.
3. Національної грошової одиниці / В. І. Міщенко, В. С. Стельмах // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. пр. – Суми : ВВП Мрія–1 Лтд, 2004. – Т. 9. – С. 130–137.
4. Дані фінансової звітності банків України внедрення / Національний банк України. Офіційне інтернет-представництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>
5. Тимчасова адміністрація та ліквідація банків / Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. Інформаційний портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fg.gov.ua/>
6. Закон України «Про Національний банк України» {Закон доповнено статтею 7-1 згідно із Законом N 78-VIII (78-19) від 28.12.2014} <http://zakon1.rada.gov.ua>
7. Про заходи, спрямовані на сприяння капіталізації та реструктуризації банків Верховна Рада України; Закон від 28.12.2014 № 78-VIII <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/>
8. Базель III: вопросы внедрения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kpmg.com/>

**Рудык Наталия. Направления развития банковской системы Украины в процессе финансовой глобализации.** В условиях глобализации необходимо рассматривать современную банковскую систему как часть глобального мирового рынка, динамичную целенаправленную открытую систему, которая состоит из большого количества элементов, выполняющих различные функции и имеющих многоуровневую иерархическую структуру.

Банковскую систему считают стабильной, если она облегчает эффективное распределение финансовых ресурсов в пространстве и времени; позволяет осуществлять оценку, котировки, распределение и управление финансовыми рисками и сохраняет способность выполнять эти важные функции даже при внешних потрясениях или усилениях диспропорций.

Банковская система Украины оказалась не готовой к политическим и экономическим потрясениям. Главной причиной такой неготовности является отсутствие экономической и политической независимости НБУ и несоответствие требованиям Базеля 3.

Политика НБУ должна быть превентивной и иметь внутренний механизм предотвращения финансовых кризисов.

Основной целью базельских стандартов является повышение устойчивости банков и защита прав потребителей финансовых услуг. Поэтому НБУ необходимо максимально быстро их внедрять, что позволит вернуть доверие к банковской системе Украины и обеспечит ее стабильность.

**Ключевые слова:** банковская система, стабильность банковской системы, центральный банк, Базель-3.

**Rudyk Nataliya. Directions Development of Ukraine's Banking System in the Process Financial Globalization.** In the context of globalization, it is necessary to consider the modern banking system as part of the global world market, targeted dynamic open system, which consists of a large number of elements that perform different functions and have

a multi-level hierarchical structure. The banking system is considered stable if it facilitates the efficient allocation of financial resources in space and time; allows the assessment, quotes, distribution and management of financial risks and retains the ability to carry out these important functions, even when external shocks or imbalances.

The banking system of Ukraine was not ready to political and economic shocks. The main reason for such unavailability is the lack of economic and political independence of the NBU and the inadequacy of Basel 3. NBU policy should be proactive and have an internal mechanism to prevent financial crises.

The main objective of the Basel standards is to improve the stability of banks and protect the rights of consumers of financial services. Therefore, the NBU is necessary to implement them as quickly as possible and that will restore confidence in the banking system of Ukraine and ensure its stability.

**Key words:** banking system, the stability of the banking system, central bank, Basel 3.

# **РОЗДІЛ VI**

## ***Бухгалтерський облік, аналіз, статистика та математичні методи й інформаційні технології в економіці***

УДК 657.631.8

**Анна Сафарова** – кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри обліку і аудиту,  
Східноєвропейський національний університет  
імені Лесі Українки

### **Методика аудиту поточних зобов'язань**

У статті розглянуто методику проведення аудиту поточних зобов'язань на прикладі кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги. Охарактеризовано основні напрями проведення аудиторської перевірки на кожному з етапів та обґрунтовано застосування робочих документів аудитора.

**Ключові слова:** аудит, стандарти аудиту, поточні зобов'язання, кредиторська заборгованість.

**Постановка наукової проблеми та її значення.** Розрахункові відносини між підприємствами призводять до виникнення зобов'язань, як поточних, так і довгострокових. Для підтвердження достовірності відображення у звітності інформації про зобов'язання проводиться незалежна аудиторська перевірка.

Проведення аудиторської перевірки в Україні регламентується Законом України «Про аудиторську діяльність» [5] та Міжнародними стандартами контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості й супутніх послуг (далі – Міжнародні стандарти аудиту (МСА)) [2], які підготовлені Міжнародною федерацією бухгалтерів.

Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг формують загальний підхід до проведення аудиту, масштаб перевірки, види звітів аудитора, питання методології й основні принципи, яких мають дотримуватись аудитори.

Окремого стандарту, яким регламентується аудит поточних зобов'язань, немає, тому аудитори при його проведенні керуються загальними вимогами щодо проведення аудиту, наведеними в Міжнародних стандартах аудиту.

**Аналіз досліджень цієї проблеми.** Питання методики проведення аудиту на основі Міжнародних стандартів аудиту розглядали у своїх працях такі зарубіжні науковці, як Р. Адамс, Ф. Л. Дефліз, Г. Р. Дженік, А. Аренс, Дж. Лоббек, М. Голліб, Р. Додж, К. Друрі, Д. Робертсон, В. Д. Андреев, С. М. Бичкова, Н. М. Заваріхіна, С. В. Панкова, В. І. Подольський, В. П. Суйц. Для вітчизняної практики Найважливіші розробки та дослідження українських учених щодо методики аудиту, зокрема М. Т. Білухи, Ф. Ф. Бутинця, Г. М. Давидова, Н. І. Дорош, О. А. Петрик, О. Ю. Редька, В. С. Рудницького, В. О. Шевчука, Б. Ф. Усача, Н. М. Проскуріної й ін.

У своїх працях ці науковці розглядають питання аудиту зобов'язань як одну зі складових частини аудиту розрахункових операцій, не приділяючи належної уваги зобов'язанням, поточним зокрема. Окремими розділами трапляються підходи до аудиту розрахунків з оплати праці та з бюджетом. Саме тому актуальними вважаємо дослідження та розробку методики аудиту поточних зобов'язань загалом й у розрізі їхніх видів.

**Мета й завдання статті. Мета дослідження** – розгляд методики проведення аудиту поточних зобов'язань на прикладі кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги.

До основних **завдань роботи** належать визначення необхідності проведення аудиту поточних зобов'язань; поетапне розкриття методики аудиту поточних зобов'язань у розрізі кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги; визначення складу й змісту аудиторських процедур кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги; розгляд робочих документів для аудиту поточних зобов'язань, урахуваючи вимоги Міжнародних стандартів аудиту.

**Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження.** У сучасних умовах господарювання та ведення аудиту за Міжнародними стандартами постійно виникають питання щодо достовірності облікової інформації. Завдання аудиту – оцінка інформації, наведеної в бухгалтерських документах, і надання аудиторського висновку.

Аудит поточних зобов'язань – один із напрямів аудиторської перевірки, який направлений на оцінку системи бухгалтерського обліку та виявлення зловживань і помилок. Як уже зазначалося, спеціального стандарту, яким би регламентувався аудит поточних зобов'язань, немає, однак існують Міжнародні стандарти аудиту, які регламентують окремі етапи аудиторської перевірки.

Для характеристики досліджуваних об'єктів аудиту скористаємося МСА 530 «Аудиторська вибірка», МСА 505 «Зовнішні підтвердження» та МСА 230 «Аудиторська документація» [2].

Аудит поточних зобов'язань передбачає перевірку дотримання правильності відображення в обліку методологічних засад формування інформації про поточну заборгованість підприємства перед іншими підприємствами й організаціями, а також розкриття інформації про них у фінансовій звітності.

Правильна та точна оцінка поточних зобов'язань проводиться на основі опрацювання договорів і документів, у яких підтверджується її зміна. Відповідно до П(С)БО 11 «Зобов'язання», поточні зобов'язання на дату балансу оцінюються за вартістю погашення [4]. У цьому випадку аудитору потрібно повторити процедуру класифікації зобов'язань для визначення правильності бухгалтерської оцінки.

Для забезпечення повноти перевірки І. В. Орлов пропонує поточні зобов'язання перевіряти за допомогою таких процедур: визначити за статтями фінансової звітності межі суттєвості; установити, які саме суми відображені у фінансовій звітності, та розглянути первинні документи й договори, унаслідок яких вони виникли; за загальною кількістю прибуткових документів і сумою отриманих авансів сформулювати вибірку; методом запиту та підтвердження перевірити реальність існування контрагентів і суму залишку; визначити за допомогою повторного проведення процедур результат операцій та необхідність їх відображення у фінансовій звітності [3, с. 199].

Основними етапами проведення аудиту поточних зобов'язань є такі, як підготовчий, планування аудиту, отримання аудиторських доказів і формування висновку аудитора.

Розглянемо методику проведення аудиту поточних зобов'язань на основі такого виду поточних зобов'язань, як кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, яка включає розрахунки з постачальниками та підрядниками й заборгованість за короткостроковими виданими векселями.

На підготовчому етапі аудиторської перевірки кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги обумовлюються умови щодо дослідження об'єкта аудиту та укладання договору. У договорі зазначають усі суттєві питання стосовно аудиторської перевірки.

На етапі планування складають загальний план аудиту кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги. Він складається з таких розділів: планування й перегляд; тестування системи внутрішнього контролю; розрахунки з постачальниками та підрядниками; розрахунки з постачальниками, договори з якими укладено на один рік; розрахунки з постачальниками, які мали одиничний характер; заборгованість із терміном погашення до одного року; заборгованість, термін погашення якої минув; короткострокові векселі видані; видані й погашені векселі; видані, але не погашені векселі; аудиторські процедури; підготовка аудиторського висновку (звіту); передача результатів аудиторської перевірки.

Для проведення аудиторської перевірки кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги аудитору після загального плану аудиторської перевірки потрібно скласти програму аудиту із зазначенням методів і прийомів, які будуть використовуватися для одержання аудиторських доказів.

Найважливішим об'єктом аудиторської перевірки кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги є розрахунки з постачальниками та підрядниками. Дослідження наукових праць з

аудиту розрахунків із постачальниками та підрядниками дає змогу стверджувати, що багато науковців наводять завдання й послідовність аудиторської перевірки розрахунків із постачальниками та підрядниками, узагальнюючи їх разом з іншими поточними зобов'язання в одному понятті «кредиторська заборгованість», що негативно позначається на можливості застосування поданих ними рекомендацій. Також свої особливості має аудиторська перевірка розрахунків із постачальниками, яка проводиться в складі аудиту фінансової звітності. Актуальність розробки цієї методики аудиту щодо статей фінансової звітності обумовлюється переходом вітчизняної практики аудиту на Міжнародні стандарти аудиту.

Окремі питання аудиту розрахунків із постачальниками та підрядниками розкрито Я. А. Гончаруком, Н. М. Проскуріною, В. Я. Савченком, В. С. Рудницьким, а також узагальнено в публікаціях І. В. Орлова.

Однак праці цих учених підходи до проведення аудиторської перевірки носять теоретичний, а не практичний характер і стосуються напрямів перевірки за окремими об'єктами обліку. Тому потрібно вдосконалити та узагальнити підходи до аудиту розрахунків із постачальниками й підрядниками.

Загальну організаційно-структурну модель проведення аудиту розрахунків із постачальниками й підрядниками наведено на рис. 1.



**Рис. 1.** Організаційно-структурна модель аудиту розрахунків із постачальниками й підрядниками\*

\* Розроблено автором

Мета аудиту розрахунків із постачальниками й підрядниками – перевірка правильності розрахунків із постачальниками за товари, роботи, послуги, дотримання законності проведених операцій, достовірність відображення у фінансовій звітності.

Метою аудиту розрахунків із постачальниками й підрядниками Н. М. Проскуріна визначає перевірку наявності та правильності оформлення первинних документів, що є підставою для записів із кредиторської заборгованості; оцінку синтетичного й аналітичного обліку, правильність використання рахунків Плану рахунків; перевірку правильності розрахунків із кредиторської заборгованості (оплата

коштами, векселями). До об'єктів аудиту кредиторської заборгованості науковець відносить елементи облікової політики, операції з обліку, записи в первинних документах, обліку й звітності [6, с. 370].

Вітчизняні науковці [6, с. 370; 3, с. 204] пропонують аудитору під час перевірки розрахунків із постачальниками та підрядниками оцінювати систему внутрішнього контролю підприємства. Для цього проводять тести внутрішнього контролю за видами зобов'язань. Типові тести внутрішнього контролю кредиторської заборгованості доцільно наводити в робочому документі аудитора «Тести внутрішнього контролю щодо відображення в обліку кредиторської заборгованості», адже опитування відповідальних працівників на основі спеціально складених анкет – найпоширеніший метод отримання інформації про ефективність внутрішнього бухгалтерського контролю та є найдоступнішою процедурою отримання аудиторських доказів.

Розрахунки з постачальниками й підрядниками, як стверджує І. В. Орлов, – одна з ділянок обліку, де поряд із перевіркою правильності відображення операцій на рахунках обліку та відповідності критеріям визнання потрібно перевірити легітимність операцій і їх документальне забезпечення [3, с. 202]. Адже, саме документи підтверджують проведення операції. Відповідно до МСА 500 «Аудиторські докази» аудиторські докази, отримані в письмовій формі, які створені третіми особами, вважаються одними з найбільш надійних, проте процедура перевірки залишків на рахунках кредиторської заборгованості – найбільш складний і тривалий процес.

Під час оцінки бізнесу клієнта аудитору слід визначити загальну кількість постачальників. Якщо постачальників небагато, клієнт може бути залежним від них і відчувати на собі фінансовий тиск. Це один із факторів підвищення ризику шахрайства та помилок, який оцінюється на етапі планування аудиту. Також доцільно за допомогою аналітичних процедур із використанням методів фінансового аналізу визначити структуру заборгованості, суму простроченої заборгованості, наявність заборгованості, строк погашення якої завершується, визначити вплив зобов'язань на фінансовий стан та платоспроможність підприємства для оцінки можливості його безперервного функціонування.

На етапі отримання аудиторських доказів опрацьовуються джерела інформації щодо об'єкта аудиту, проводяться аудиторські процедури, оформляються робочі документи аудитора.

Для забезпечення аудиторської перевірки розрахунків із постачальниками та підрядниками відповідною робочою документацією І. В. Орлов пропонує використовувати дві відомості: відомість контролю розрахунків із постачальниками та підрядниками і відомість контролю наявності в підприємства заборгованості перед постачальниками й підрядниками.

Зокрема, перша дасть змогу виявити найбільш типові для підприємства порушення щодо розрахунків із постачальниками та підрядниками, не допустити їх у майбутньому, а друга – визначити стан заборгованості підприємства перед своїми постачальниками та підрядниками із зазначенням причин їх виникнення, забезпечить виявлення найбільш поширених випадків настання такої заборгованості в підприємства й уживання заходів для недопущення їх у майбутньому [3, с. 210].

Робочий документ «Перелік утрачених основних постачальників» пропонують використовувати аудитору І. М. Дмитренко та І. М. Белоусова [1, с. 255]. Документ надасть інформацію про втрачених постачальників, очікувану й фактичну суми поставки, відхилення та причини припинення договірних відносин. Форми робочих документів аудитора, необхідні для перевірки, наведено в програмі аудиторської перевірки кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги.

Оскільки виникнення кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги характеризується великою кількістю зовнішніх контрагентів, то для її аудиторської перевірки доцільно застосувати МСА 530 «Аудиторська вибірка» та 505 «Зовнішні підтвердження».

Проведення аудиторської вибірки передбачає дослідження бухгалтерських записів шляхом відбору певної кількості необхідних даних, які дадуть змогу достовірно оцінити всю сукупність, яка не охоплена дослідженням.

Здійснюючи вибіркове дослідження, аудитор керується принципом екстраполяції. Екстраполяція розглядається як процес поширення результатів перевірки вибірки на всю генеральну сукупність об'єктів, які перевіряються.

Етапами виконання вибіркової перевірки щодо кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги є: 1) відбір статей для тестування задля одержання аудиторських доказів; 2) організація вибірки; 3) визначення обсягу вибірки; 4) відбір елементів вибірки; 5) здійснення аудиторської



процедури; 6) аналіз результатів вибірки, характеру й причин будь-яких виявлених похибок та їх впливу на аудиторську перевірку; 7) оцінка результатів вибірки.

Окрім аудиторської вибірки, аудитору потрібно підтвердити заборгованість перед контрагентами. У цьому випадку варто скористатися МСА 505 «Зовнішні підтвердження», оскільки він регламентує порядок одержання аудиторських доказів від зовнішніх користувачів. Для отримання зовнішніх підтверджень аудитору потрібно надіслати запит до підприємства для підтвердження заборгованості.

Найбільш поширеними об'єктами зовнішніх підтверджень є рух на поточних рахунках, позики, надані позикодавцями, залишки на рахунках кредиторської заборгованості. На достовірність аудиторських доказів, отриманих із використанням зовнішніх підтверджень, впливають компетентність, незалежність, відповідальність, знання підтверджувальних питань й об'єктивність респондентів.

Аудитор може застосовувати запити про позитивні підтвердження, які вимагають підтвердження в будь-якому випадку, або негативні, які вимагають підтвердження лише у випадку незгоди з указаною інформацією, або їх поєднання. Позитивні запити можуть бути закритими, тобто без зазначення сум, які потребують підтвердження, або відкритими, у цьому випадку зазначаються суми, які потрібно підтвердити.

Щодо процедури проведення зовнішнього підтвердження, то аудитор повинен контролювати процес відбору контрагентів, яким надсилатиметься запит, складання та надсилання запитів про підтвердження та перевіряти, чи отримано відповіді на всі подані запити. При отриманні підтверджень на запити особливу увагу потрібно звернути на відсутність відповідей на запит про позитивне підтвердження, достовірність отриманих відповідей, причини та частоту винятків. Процедура зовнішнього підтвердження завершується оцінюванням результатів підтвердження.

Провівши аудиторські процедури для одержання аудиторських доказів аудитор складає висновок щодо наявності кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги, належно оформлених первинних документів, достовірності відображення на рахунках бухгалтерського обліку та у фінансовій звітності, а також, за необхідності, – про розкриття інформації в примітках до фінансової звітності.

**Висновки та перспективи подальшого дослідження.** Проведене дослідження дає підставу для таких висновків.

Необхідність проведення аудиту поточних зобов'язань обумовлюється потребою в достовірній інформації про заборгованість підприємства перед кредиторами за отримані товари, роботи, послуги.

Методику аудиту поточних зобов'язань розкрито в розрізі кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги на таких етапах аудиторської перевірки: підготовчому, плануванні аудиту, отриманні аудиторських доказів та формуванні висновку аудитора.

Склад і зміст аудиторських процедур для перевірки кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги наведено в розробленій організаційно-структурній моделі проведення аудиту розрахунків із постачальниками та підрядниками. Її використання забезпечить послідовність проведення аудиту й отримання необхідної інформації. Виділення об'єкта, суб'єкта, джерел інформації, аудиторських процедур та узагальнення результатів дасть змогу сконцентрувати увагу аудитора на ключових моментах аудиторської перевірки поточних зобов'язань та є основою для розробки методики аудиту за іншими видами поточних зобов'язань;

4. Робочі документи для проведення аудиторської перевірки поточних зобов'язань, урахуваючи вимоги Міжнародних стандартів аудиту, дадуть змогу оперативно та своєчасно отримувати інформацію, проводити перевірку, виявляти можливі порушення.

#### *Джерела та література*

1. Дмитренко І. М. Аудит: діагностика безперервності діяльності підприємств : монографія / І. М. Дмитренко, І. М. Белоусова. – Донецьк : Дон. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, 2010. – 320 с.
2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.apu.com.ua/files/temp/Ukr-block\\_T1-2010.pdf](http://www.apu.com.ua/files/temp/Ukr-block_T1-2010.pdf).
3. Орлов І. В. Бухгалтерський облік і контроль зобов'язань суб'єктів господарювання: теорія і методологія : монографія / І. В. Орлов ; Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – 400 с.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

5. Про аудиторську діяльність : Закон України від 22.04.1993 № 3125-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>.
6. Проскуріна Н. М. Процедурне забезпечення аудиту. Теорія та практика : монографія / Н. М. Проскуріна ; Нац. акад. статистики, обліку та аудиту. – К. : ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2011. – 739 с.

**Сафарова Анна. Методика аудиту текущих обязательств.** В статье рассмотрена методика ведения аудита текущих обязательств на примере кредиторской задолженности за товары, работы, услуги. Охарактеризованы основные направления проведения аудиторской проверки на следующих этапах: подготовительном, планировании аудита, получение аудиторских доказательств и формирование заключения аудитора.

Методику аудита текущих обязательств раскрыто в разрезе кредиторской задолженности за товары, работы, услуги.

Упрощению процесса аудиторской проверки будет способствовать разработанная организационно-структурная модель проведения аудита расчетов с поставщиками и подрядчиками.

Обосновано применение рабочих документов аудитора для проведения аудиторской проверки текущих обязательств, учитывая требования Международных стандартов аудита, которые помогут оперативно и своевременно получать информацию, проводить проверку, обнаруживать возможные нарушения.

Рассмотрена возможность применения выборочной проверки и внешних подтверждений для аудиторской проверки кредиторской задолженности за товары, работы, услуги.

**Ключевые слова:** аудит, стандарты аудита, текущие обязательства, кредиторская задолженность.

**Safarova Anna. Audit Methodology Current Liabilities.** The article deals with the methodology of the audit of current liabilities on the example of payables for goods, works and services. The characteristic of the main directions of the audit on the following stages: preparation, audit planning, obtaining audit evidence and an opinion of the auditor.

Audit methodology current liabilities disclosed in the context payable for goods, works and services.

Simplify the audit will help developed organizational and structural model audit of payments to suppliers and contractors.

The application of audit working papers for an audit of current liabilities, given the requirements of international auditing standards that help efficiently and promptly receive information inspect, identify possible violations.

The possibility of the use of sampling and external evidence for the audit of accounts payable for goods and services.

**Key words:** audit, auditing standards, current liabilities, accounts payable.

УДК 657.474.57

**Ольга Маркус** – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

### **Застосування ABC-костингу при калькулюванні собівартості продукції**

У статті розкрито особливості застосування ABC-костингу при калькулюванні собівартості продукції. Подано алгоритм визначення собівартості продукції цим методом. Обґрунтовано необхідність упровадження цього методу на вітчизняних підприємствах, виявлено його переваги та недоліки. Розкрито особливості й умови практичного застосування ABC-костингу при калькулюванні собівартості продукції.

**Ключові слова:** витрати, облік, методи обліку та калькулювання витрат, ABC-костинг, операції, об'єкт витрат, драйвер витрат, ресурси, драйвер ресурсу, драйвер операції.

**Постановка наукової проблеми та її значення.** В умовах жорсткої конкуренції однією з основних переваг компанії стає низька собівартість продукції. Помилки при розрахунку собівартості можуть призвести до неправильних управлінських рішень: зняття з виробництва рентабельної продукції або, навпаки, збільшення випуску безперспективного товару. Застосування методики Activity based costing (ABC) дає змогу керівнику більш точно визначити вартість того чи іншого продукту, особливо в ситуації, коли непрямі витрати перевищують прямі.

Базовим принципом розрахунку собівартості є поділ витрат на прямі й непрямі (накладні) та віднесення обох видів витрат на готову продукцію. У сучасних умовах при вдосконаленні технології виробництва, зниження його трудомісткості й матеріаломісткості, а також автоматизації процесів

частка прямих витрат знижується, а непрямих (на загальне управління, маркетинг, фінансове управління, управління персоналом тощо) – збільшується. Окрім того, у деяких сферах економіки (торгівлі, банківській сфері, страхуванні) частка прямих витрат у загальному їх обсязі традиційно невелика, тому загальноприйняті підходи до розподілу непрямих витрат можуть призвести до прийняття неправильних управлінських рішень. Продукція, під час виробництва якої споживають найменше ресурсів, пропорційно до яких розподіляються непрямі витрати, при розрахунках собівартості буде більш рентабельною, порівняно з продукцією, при виробництві якої споживають більше ресурсів. Застосування методики ABC для розподілу непрямих затрат дає змогу уникнути помилок при визначенні собівартості продукції.

**Аналіз досліджень цієї проблеми.** Вітчизняні та зарубіжні методи й процеси обліку витрат досліджують такі науковці, як О. С. Бородин, Ф. Ф. Бутинець, О. В. Гудима, С. Ф. Голов, К. Друрі, І. Є. Давидович, Н. В. Кальєніна, В. Г. Линник, Є. В. Мних, В. М. Панасюк, Н. В. Тарасенко, М. Г. Чумаченко та ін. І. Є. Давидович у вітчизняній практиці ведення обліку затрат на виробництво розглядає чотири методи: позамовний, попроцесний, попередільний і нормативний, а В. М. Панасюк висловлює думку, що загальноприйнятої класифікації методів обліку витрат і калькулювання поки не існує, хоча їх можна згрупувати за трьома ознаками (за об'єктами обліку, повнотою витрат, що враховуються, та за оперативністю обліку й контролю за витратами). Н. В. Кальєніна та О. В. Гудима у своїх працях висвітлюють зарубіжні методики обліку витрат, зокрема ABC-костинг. Не зменшуючи значення ґрунтовних досліджень відомих учених, простежуємо, що залишаються невирішеними питання практичного застосування ABC-костингу при калькулюванні собівартості на вітчизняних підприємствах [4, с. 216].

**Мета й завдання статті** – комплексне дослідження особливостей та умов практичного застосування ABC-костингу при калькулюванні собівартості продукції на прикладі підприємства.

**Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження.** Метод ABC-костингу розроблено американськими вченими Р. Купером і Р. Капланом у кінці 80-х років. На сьогодні він набув поширення на Заході.

Метод ABC-костингу ґрунтується на тому, що витрати утворюються в результаті виконання певних операцій. Процес розрахунку собівартості виробленої продукції (робіт, послуг) із застосуванням цього методу передбачає калькуляцію витрат за три етапи [7, с. 138].

На першому етапі вартість непрямих витрат на підприємстві переноситься на ресурси пропорційно до витрат. На другому розробляється структура операцій, необхідних для створення продукції (робіт, послуг). Після цього вартість ресурсів, розрахована на попередньому етапі, переноситься на операції пропорційно до обраних ресурсів. На третьому етапі вартість операції «поглинається» об'єктами витрат. Результат цього – розрахована собівартість об'єктів витрат, наприклад продукції.

На першому етапі ABC-костингу для того, щоб розрахувати вартість ресурсів, потрібно визначити структуру ресурсів, а також перелік витрат, які спрямовуються на забезпечення діяльності кожного ресурсу, і розподілити витрати на ресурси.

Виділяють такі види ресурсів, як персонал, обладнання та транспорт, приміщення (земля). При визначенні вартості персоналу враховується заробітна плата співробітників, податкові відрахування з фонду оплати праці, соціальні виплати, амортизація персонального (офісного) обладнання, витрати на підтримку умов праці, доставка співробітників до місця роботи, витрати на навчання і т. ін. [1, с. 225].

Розглянута методика калькулювання собівартості продукції апробована на умовному підприємстві «ABC-Торг», яке займається виробництвом ковбасних і рибних виробів. Асортимент компанії «ABC-Торг» складається з двох товарних груп: ковбасних виробів, що поставляються двома виробниками (м'ясопереробним комбінатом і ковбасним заводом); солоної риби, яка поставляється також двома виробниками (рибопереробним комбінатом і рибним заводом). Компанія має два канали збуту: торговий склад (торгівля з якого ведеться самовивезенням); відділ доставки (продукція доставляється безпосередньо роздрібним магазинам міста) [3, с. 144]. Аналітику витрат, за винятком вартості покупних товарів підприємства «ABC-Торг» за квартал наведено в табл. 1.

Тепер розрахуємо для підприємства «ABC-Торг» собівартість продукції за об'єктами витрат «Постачальники» (м'ясокомбінат, ковбасний завод, рибний завод, рибопереробний комбінат) і «Канали збуту» (самовивезення, доставка).

Так, припустимо, що всі витрати в сумі 822 тис. грн для обраних об'єктів є непрямими; залишків готової продукції, матеріалів, напівфабрикатів і незавершеного виробництва на початок та кінець року підприємство немає.

## Непрямі витрати компанії АВС-Торг за квартал

Група витрат/стаття витрат	Сума, тис. грн	Група витрат/стаття витрат	Сума, тис. грн
<i>Заробітна плата й соціальні виплати:</i>	301	– бухгалтер із взаєморозрахунків	9
– генеральний директор	30	– бухгалтер з інших рахунків	1
– комерційний директор	20	– начальник торгового складу	5
– спеціаліст з інформ-технологій	15	– завідувач господарства	3
– спеціаліст з управління персоналом	13	– менеджер із продажу	3
– головний бухгалтер	18	– торгові представники	9
– бухгалтер із взаєморозрахунків	10	– менеджер із закупівель	4
– бухгалтер з інших рахунків	10	<i>Амортизація й ремонт основних засобів:</i>	87
– начальник торгового складу	15	– персональна офісна техніка й меблі:	36
– комірники	25	– генеральний директор	5
– операціоністи	14	– комерційний директор	4
– адміністратор торгового залу	12	– спеціаліст з інформ-технологій	3
– вантажники	25	– спеціаліст з управління персоналом	2
– завідувач господарства	12	– головний бухгалтер	2
– менеджер із продажу	15	– бухгалтер із взаєморозрахунків	2
– торгові представники	30	– бухгалтер з інших рахунків	2
– водії-експедитори	20	– начальник торгового складу	3
– менеджер із закупівель	10	– операціоністи	6
– експедитор із закупівель	7	– адміністратор торгового залу	1
<i>Транспортні витрати:</i>	213	– завідувач господарства	2
– винаймання транспорту на закупівлю товару	110	– менеджер із продажу	2
– ПММ на доставку товару покупцям	70	– менеджер із закупівель	2
– загальногосподарський транспорт	33	– оргтехніка загального використання (принтери-копіювачі)	8
– автомобіль генерального директора	10	– транспорт на доставку товару покупцям	10
– автомобіль комерційного директора	13	– складське обладнання (вага, навантажувачі)	15
– автомобіль завідувача господарства	10	– холодильники складу ковбасних виробів	10
<i>Витрати на експлуатацію офісної оргтехніки:</i>	80	– холодильники рибного складу	8
<i>Телефонний зв'язок:</i>	56	<i>Орендна плата:</i>	85
– генеральний директор	10	– офіс	40
– комерційний директор	8	– склад ковбасних виробів	20
– спеціаліст з інформ-технологій	1	– склад рибної продукції	25
– спеціаліст з управління персоналом	1		
– головний бухгалтер	2	<i>Усього</i>	822

Згрупуємо витрати з таблиці 1 за видами ресурсів. Деякі види ресурсів на підприємстві об'єднані в один ресурс. Наприклад, поточні витрати на персональне обладнання об'єднані з вартістю людських ресурсів; автотранспорт – із водіями-експедиторами; персональні комп'ютери – зі співробітниками, які їх використовують; електронавантажувач – із вантажниками.

Вартість кожного ресурсу визначається за допомогою перенесення на нього витрат, спрямованих на забезпечення діяльності цього ресурсу. Шляхом розподілу витрат визначаємо вартість усіх ресурсів підприємства (див. табл. 2):

На другому етапі АВС-костингу, для того щоб перенести вартість ресурсів на операції, найчастіше використовують такі драйвери, як робочі години (для персоналу), машинний час (для обладнання). Визначивши вартість використання одиниці драйвера ресурсів (вартість однієї години роботи працівника, обладнання) і кількість одиниць драйвера, спожитих кожною операцією, можна розрахувати вартість цього ресурсу.

Таблиця 2

## Квартальна вартість ресурсів компанії ABC-Торг

Код ресурсу	Вид ресурсу/ресурс	Вартість, тис. грн
<i>Персонал:</i>		<i>744,00</i>
R1	генеральний директор	63,39
R2	комерційний директор	53,01
R3	спеціаліст з інформ-технологій	28,80
R4	спеціаліст з управління персоналом	22,44
R5	головний бухгалтер	34,62
R6	бухгалтер із взаєморозрахунків	38,70
R7	бухгалтер з інших рахунків	21,12
R8	начальник торгового складу	25,69
R9	комірники	25,00
R10	операціоністи	50,51
R11	адміністратор торгового залу	13,00
R12	вантажники	25,00
R13	завідувач господарства	29,14
R14	менеджер із продажу	28,25
R15	торгові представники	39,00
R16	водії-експедитори	100,00
R17	менеджер із закупівель	29,33
R18	експедитор із закупівель	117,00
<i>Обладнання й приміщення:</i>		<i>78,00</i>
R19	загальне складське обладнання	15,00
R20	склад ковбасних виробів	30,00
R21	склад рибної продукції	33,00
<i>Усього</i>		<i>822,00</i>

Дворівневу операційну структуру й вартість кожної операції підприємства «ABC-Торг» наведено в табл. 3.

Таблиця 3

## Структура операцій компанії «ABC-Торг» за квартал

Код операції	Вид операції/операція	Вартість, тис. грн
<i>O1</i>	<i>Управління компанією:</i>	<i>238,21</i>
O11	загальне управління	63,39
O12	ведення бухгалтерського обліку	94,44
O13	управління персоналом	22,44
O14	забезпечення інформаційними технологіями	29,80
O15	постачання ТМЦ	29,14
<i>O2</i>	<i>Закупка товарів:</i>	<i>164,12</i>
O21	управління процесами закупки товарів	21,46
O22	формування замовлення та відправка постачальнику	25,66
O23	доставка товару	117,00
<i>O3</i>	<i>Складська переробка:</i>	<i>212,91</i>
O31	управління складською переробкою	34,40
O32	прийом товару	37,30
O33	зберігання й забезпечення збереженості (ковбасних виробів)	39,89
O34	зберігання й забезпечення збереженості (рибної продукції)	40,61
O35	відвантаження товару	60,71

Закінчення таблиці 3

<i>О4</i>	<i>Реалізація товару:</i>	<i>206,76</i>
О41	управління реалізацією товару	26,51
О42	реалізація покупцям торгового складу	13,00
О43	реалізація покупцям відділу доставки	167,25
<i>Усього</i>		<i>822,00</i>

Розподіл вартості операцій при використанні АВС-костингу залежить від їх типу. Так, операції підприємства класифікуються таким чином:

- основні – операції, які безпосередньо створюють об'єкти витрат (зазвичай постачання, виробництво, збут); їхню вартість можна прямо віднести на об'єкти витрат;
- обслуговуючі – операції, що створюють умови для нормального функціонування ресурсів певного виду (забезпечення інформаційними технологіями, управління персоналом); їхня вартість переноситься на обслуговувані ними ресурси;
- керуючі – операції, які здійснюють управління як основними, так і обслуговуючими операціями; їхня вартість переноситься на всі операції дільниці управління [2, с. 491].

Перш ніж переходити до третього етапу – розподілу вартості операцій на об'єкти витрат, – потрібно розподілити вартість обслуговуючих і керуючих операцій. Результати такою розподілу представлено в табл. 4.

Таблиця 4

#### Квартальна вартість операцій і ресурсів компанії «АВС-Торг»

Код ресурсів	Вартість ресурсів, тис. грн	Код операції	Вартість операції, тис. грн
R1	71,29	О11	71,29
R2	60,25	О12	124,48
R3	35,37	О13	39,20
R4	29,01	О14	45,56
R5	41,86	О15	41,58
R6	45,01	О21	35,24
R7	27,48	О22	49,03
R8	32,00	О23	136,07
R9	29,23	О31	51,74
R10	62,60	О32	57,84
R11	15,25	О33	65,15
R12	31,78	О34	64,96
R13	31,39	О35	86,36
R14	34,82	О41	40,31
R15	43,36	О42	35,41
R16	104,36	О43	202,69
R17	35,90		
R18	118,45		
R19	15,40		
R20	40,69		
R21	42,96		

На третьому етапі АВС-костингу вартість основних операцій розподіляється на об'єкти витрат. За аналогією до попередніх етапів цей розподіл здійснюється пропорційно до драйверів. У якості драйверів операцій виступають кількісні характеристики самих об'єктів витрат, наприклад обсяг продажів або обсяг виробництва в грошовому чи натуральному вираженні.

Основними об'єктами витрат на підприємстві виступають споживачі або однорідні групи споживачів. Тому при розподілі вартості операцій між об'єктами витрат для аналізу оберемо дані за споживачами (як за прямими покупцями, так і за дистриб'юторами готової продукції), а також показник рентабельності – рентабельність споживача, а не продукції [5, с. 364].

Використовуємо в розрахунках дані про реалізацію підприємства «АВС-Торг» за квартал (див. табл. 5) та інформацію про обсяги торгівельної націнки (див. табл. 6).

Таблиця 5

## Динаміка обсягів реалізації підприємства «АВС-Торг» за квартал, тис. грн

Канали збуту	Постачальники				Усього
	м'ясопереробний комбінат	ковбасний завод	рибопереробний комбінат	рибний завод	
Самовивезення	3000,00	1000,00	2000,00	700,00	6700,00
Доставка	2000,00	600,00	2500,00	140,00	5240,00
<i>Усього</i>	<i>5000,00</i>	<i>1600,00</i>	<i>4500,00</i>	<i>840,00</i>	<i>11940,00</i>

Таблиця 6

## Динаміка обсягів торговельної націнки підприємства «АВС-Торг» за квартал, тис. грн

Канал збуту	Постачальник				Усього
	м'ясопереробний комбінат	ковбасний завод	рибопереробний комбінат	рибний завод	
Самовивезення	300	87	120	75	582
Доставка	230	50	230	20	530
<i>Усього</i>	<i>530</i>	<i>137</i>	<i>350</i>	<i>95</i>	<i>1112</i>

Після розподілу вартості основних операцій на об'єкти витрат («Постачальники» й «Канали збуту») і розрахунку повної собівартості за кожним із двох типів об'єктів витрат, а також суміщення цих даних з відомостями про торговельну націнку ми отримуємо аналіз витрат у розрізі «Канали збуту – постачальники» (див.табл. 7) і «Постачальники – канали збуту» (див. табл. 8).

Таблиця 7

## Результати розподілу квартальних непрямих витрат при калькулюванні собівартості продукції із застосуванням АВС-костингу в розрізі «Канали збуту – постачальники»

Канал збуту – постачальник	Витрати каналу збуту, тис. грн	Витрати продукції, тис. грн	Усього непрямих витрат, тис. грн	Обсяги реалізації, тис. грн	Торговельна націнка, тис. грн	Прибуток, тис. грн	Рентабельність реалізації, %
<i>Самовивезення</i>	<i>125,36</i>	<i>233,81</i>	<i>359,17</i>	<i>6700,00</i>	<i>582,00</i>	<i>222,83</i>	<i>3,33</i>
М'ясопереробний комбінат	56,13	76,02	132,15	3000,00	300,00	167,85	5,60
Ковбасний завод	18,71	21,33	40,04	1000,00	84,00	46,96	4,70
Рибопереробний комбінат	37,42	91,62	129,04	2000,00	120,00	-9,04	-0,45
Рибний завод	13,10	44,84	57,94	700,00	75,00	17,06	2,44
<i>Доставка</i>	<i>275,83</i>	<i>186,97</i>	<i>462,8</i>	<i>5240,00</i>	<i>530,00</i>	<i>67,22</i>	<i>1,28</i>
М'ясопереробний комбінат	105,28	50,68	155,96	2000,00	230,00	74,04	3,70
Ковбасний завод	31,58	12,80	44,38	600,00	50,00	5,62	0,94
Рибопереробний комбінат	131,60	114,52	246,12	2500,00	230,00	-16,12	-0,64
Рибний завод	7,37	8,97	16,34	140,00	20,00	3,66	2,61
<i>Усього</i>	<i>401,19</i>	<i>420,78</i>	<i>821,97</i>	<i>11940,00</i>	<i>1112,00</i>	<i>290,03</i>	<i>2,43</i>

**Результати розподілу квартальних непрямих витрат при калькулюванні собівартості продукції із застосуванням ABC-костингу в розрізі «Постачальник – канал збуту»**

Постачальник – канал збуту	Витрати продукції, тис. грн	Витрати каналу збуту, тис. грн	Усього витрат, тис. грн	Обсяги реалізації, тис. грн	Торговельна націнка, тис. грн	Прибуток, тис. грн.	Рентабельність реалізації, %
<i>М'ясопереробний комбінат</i>	126,70	161,41	288,11	5000,00	530,00	241,89	4,84
Самовивезення	76,02	56,13	132,15	3000,00	300,00	167,85	5,60
Доставка	50,68	105,28	155,96	2000,00	230,00	74,04	3,70
<i>Ковбасний завод</i>	34,13	50,29	84,42	1600,00	137,00	52,58	3,29
Самовивезення	21,33	18,71	40,04	1000,00	87,00	46,96	4,70
Доставка	12,80	31,58	44,38	600,00	50,00	5,62	0,94
<i>Рибопереробний комбінат</i>	206,14	169,02	375,16	4500,00	350,00	-25,16	-0,56
Самовивезення	91,62	37,42	129,04	2000,00	120,00	-9,04	-0,45
Доставка	114,52	131,60	246,12	2500,00	230,00	-16,12	-0,64
<i>Рибний завод</i>	53,81	20,47	74,28	840,00	95,00	20,72	2,47
Самовивіз	44,84	13,10	57,94	700,00	75,00	17,06	2,44
Доставка	8,97	7,37	16,34	140,00	20,00	3,66	2,61
<i>Усього</i>	420,78	404,19	821,97	11940,00	1112,00	290,03	2,43

Із розрахункових даних підприємство «ABC-Торг» може визначити, що найбільший прибуток приносить продукція м'ясопереробного комбінату (особливо при реалізації через канал збуту «Самовивезення»), а продукція рибопереробного комбінату збиткова при будь-якому каналі збуту. Крім того, простежується нижча рентабельність каналу збуту «Доставка», порівняно з каналом збуту «Самовивезення». Підприємству «ABC-Торг» доцільно розробити пропозиції про підвищення ціни на доставку або збільшення частки збуту продукції за допомогою самовивезення.

**Висновки та перспективи подальшого дослідження.** Отже, метод ABC-костингу дає змогу приймати обґрунтовані рішення щодо:

- зниження витрат. Їх реальна картина дає можливість точніше визначати види витрат, які потрібно оптимізувати;
- цінової політики. Точне віднесення витрат на об'єкти калькуляції дає змогу визначити нижню межу цін, подальше зниження яких відносно такої межі призводить до збитковості продукту;
- товарно-асортиментної політики. Реальна собівартість дає змогу розробити програму дій стосовно того чи іншого продукту – зняти з виробництва, оптимізувати витрати або підтримувати на поточному рівні;
- оцінки вартості операцій. Можна вирішити, чи доцільно передавати ті чи інші операції підрядникам або слід проводити організаційні перетворення.

ABC-костинг як метод калькулювання завдяки своїм перевагам, порівняно з традиційними методами, інтенсивно розвивається в теорії й широко використовується на практиці компаніями у всьому світі. Він являє собою технологію, що виходить за рамки просто обліку витрат і перетворюється в ефективну технологію управління витратами. Упровадження системи ABC-костингу на вітчизняних підприємствах дасть змогу отримувати найбільш точну інформацію про витрати підприємства й достовірно обчислювати собівартість окремих виробів або послуг.

*Джерела та література*

7. Атаманов Д. Определение себестоимости методом Activity based costing [Електронний ресурс] / Д. Атаманов // Финансовый директор. – 2003. – № 7. – Режим доступа : <http://fd.ru/reader.htm?id=3689>



8. Пересунько З. М. Методи калькулювання виробничих затрат: зарубіжний та вітчизняний досвід [Електронний ресурс] / З. М. Пересунько. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/34\\_NIEK\\_2010/Economics/74551.doc.htm](http://www.rusnauka.com/34_NIEK_2010/Economics/74551.doc.htm)
9. Скрипник М. І. ABC-калькулювання / М. І. Скрипник // [Вісник ЖДТУ] : Економічні науки. – 2009. – № 3 (49). – С. 176–180.
10. Нападівська Л. В. Управлінський облік : [підруч. для студ. вузів] / Л. В. Нападівська. – К. : Книга, 2004. – 544 с.
11. Потапенко Ю. С. ABC-метод управління витрат і його переваги, порівняно з іншими методами [Електронний ресурс] / Ю. С. Потапенко. – Режим доступу : <http://masters.donntu.edu.ua/2009/fem/rotapenko/library/tez1.htm>.
12. Кулинич М. Б. Особливості застосування методу калькулювання витрат за функціями // Науковий вісник СНУ ім. Лесі Українки. – 2007. – С. 136–138 с.
13. Вахрушина М. А. Бухгалтерський управлінський облік : [навч. посіб.] / М. А. Вахрушина ; ХТРЕІУ. – М. : Финстатинформ, 2007. – 425 с.

**Маркус Ольга. Применение ABC-костинга при калькулировании себестоимости продукции.** В статье раскрыты особенности применения ABC-костинга при калькулировании себестоимости продукции. Объектом учета затрат при этом методе есть отдельный вид деятельности (функция, операция), а объектом калькулирования – вид продукции (работ, услуг). Представлен алгоритм определения себестоимости продукции методом ABC-костинга: 1) группировка накладных расходов по видам деятельности (функциям или операциям, с определением по каждому из них факторов деятельности); 2) определение носителя затрат для каждого их вида; 3) оценка стоимости единицы носителя затрат путем деления суммы накладных расходов по каждому виду деятельности на количественное значение соответствующего носителя затрат; 4) определение себестоимости продукции путем умножения стоимости единицы носителя затрат на их количество по видам деятельности, выполнение которых необходимо для изготовления продукции. Обосновано, что себестоимость единицы продукции, исчисленная с помощью данного метода, представляет собой лучшую финансовую оценку потребленных ресурсов, поскольку учитывает сложные альтернативные способы определения связей между продукцией и использованием ресурсов. Таким образом, обоснована необходимость внедрения данного метода на отечественных предприятиях, установлены его преимущества и недостатки. Раскрыты особенности и условия практического применения ABC-костинга при калькулировании себестоимости продукции.

**Ключевые слова:** затраты, учет, методы учета и калькулирования затрат, ABC-костинг, операции, объект затрат, драйвер расходов, ресурсы, драйвер ресурса, драйвер операции.

**Markus Olga. Application of ABC-costing Calculation of the Cost Products.** The article describes features of application ABC-costing in the calculation of production costs. The object of cost accounting method when ABC is a separate activity (function, operation), and the object of calculation – the kind of goods (works, services). Posted algorithm for determining the cost of production by ABC: 1) overhead by grouping activities (functions or operations, the definition of each of these factors work); 2) a media costs for each type; 3) valuation of carrier unit cost by dividing the amount of overhead for each of the quantitative value of the carrier costs; 4) determining production costs by multiplying the unit cost carrier costs on them by activities necessary for the fulfillment of production. Proved that the cost per unit, calculated using this method is a best estimate financial resources consumed as complex allows for alternative ways to determine relationships between production and use of resources. Thus, the necessity of implementation of this method in domestic enterprises, revealed its advantages and disadvantages. The features and terms of practical application of ABC-costing in the calculation of production costs.

**Key words:** costs, accounting, accounting methods and calculation of costs, ABC-costing, operations, facility costs, driver costs, resources, resource driver, driver operation.

УДК 657. 446

**Надія Букало** – кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і аудиту,  
Східноєвропейський національний університет  
імені Лесі Українки

### Облікова політика, її суть та призначення

У статті здійснено теоретичне обґрунтування та висвітлення окремих важливих елементів облікової політики, досліджено суть і призначення облікової політики. Визначено низку чинників впливу на вибір й

обґрунтування облікової політики. Відзначено, що важливим складником загального механізму управління господарською діяльністю підприємств є вміло сформована облікова політика. Розглянуто причини та напрями, що зумовлюють формування облікової політики з урахуванням вимог чинного законодавства.

**Ключові слова:** облікова політика, бухгалтерський облік, фінансова звітність, принципи, положення (стандарти) бухгалтерського обліку.

**Постановка наукової проблеми та її значення.** Ефективність ведення обліку на вітчизняних підприємствах залежить від рівня його організації. Розвиток ринкових відносин в Україні, специфіка різних форм власності та розширення економічних зв'язків вітчизняних підприємств з іноземними партнерами вимагають розробки облікової політики, яку підприємство визначає самостійно з урахуванням положень чинного законодавства й стандартів обліку.

Господарська діяльність кожного підприємства регламентується системою нормативних актів, до яких належать закони, нормативні документи Кабінету Міністрів України, міністерств і відомств, а також внутрішні нормативні акти самих підприємств. Ведення бухгалтерського обліку та підготовка фінансової звітності мають здійснюватися підприємствами відповідно до принципів і методів, задекларованих Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [1], низкою національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку (П(С)БО) та розпорядчим документом підприємства – Наказом про облікову політику.

Формування облікової політики на підприємстві – доволі трудомісткий і відповідальний процес, оскільки підприємству доведеться працювати з нею не один рік, що вимагає від управлінського персоналу компетентного підходу до розробки та підтримки облікової політики. Уміло сформована, така політика сприяє ефективності управління господарською діяльністю підприємства, його перспективного розвитку, зручності й прозорості ведення бухгалтерського обліку. Вона поєднує державне регулювання та власні судження суб'єктів ринкових відносин із питань організації й ведення обліку, активізує використання інформації бухгалтерського обліку для управління капіталом, що й обумовлює актуальність цього дослідження.

**Аналіз досліджень цієї проблеми.** Загальні засади формування та реалізації облікової політики підприємств відображено в працях вітчизняних і зарубіжних науковців, практиків, зокрема А. А. Алборова, М. Т. Білухи, Ф. Ф. Бутинця, А. М. Герасимович, З. В. Гуцайлюк, С. Ф. Голова, П. Є. Житного, Л. М. Кіндрацької, М. В. Кужельного, Ю. Я. Литвинова, Є. В. Мних, К. Р. Макконела М. С. Пушкаря, В. В. Сопка, М. Г. Чумаченка, В. Г. Швець, М. Портера та ін. Незважаючи на цінність результатів їхніх досліджень, питання окремих положень щодо організації й призначення облікової політики мають дискусійний характер, що й обумовило вибір цієї теми.

**Формулювання мети та завдань статті. Мета дослідження** – визначення змісту економічної категорії «облікова політика» та призначення облікової політики.

**Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження.** В умовах ринкових відносин бухгалтерський облік будь-якого економічного суб'єкта, як визначає Р. А. Алборов, виходить далеко за межі рахівництва й простої послідовності реєстрації господарських фактів [2, с. 6], що, зі свого боку, вимагає ведення бухгалтерського обліку на підприємствах за відповідними правилами, у межах загальних принципів і положень, затверджених законодавчими актами країни. Обираючи такі правила та затверджуючи їх внутрішніми нормативними документами, підприємства реалізують свою політику у сфері бухгалтерського обліку – облікову політику, яка розробляється індивідуально кожним підприємством і покликана забезпечувати надійність та достовірність їхньої фінансово-інформаційної системи.

На думку М. П. Войнаренка, Т. М. Аксьонова, головними причинами, що зумовлюють формування облікової політики підприємства в нашій країні, є такі:

- 1) загальні правила обліку на міжнародних і державних рівнях повинні оптимально поєднувати державну регламентацію із засадами ринкової економіки;
- 2) альтернативні варіанти організації обліку з багатьох напрямів господарської діяльності;
- 3) необхідність зіставності та інтерпретації фінансових звітів зовнішніми користувачами та аудиторами;
- 4) знання потреб ринку й стану зовнішнього середовища;
- 5) сприяння розвитку ринкових відносин збільшенню кількості користувачів фінансової інформації [3, с. 96].

Створення облікової політики на підприємстві – трудомісткий і відповідальний процес, адже підприємству доведеться працювати та враховувати свої активи й зобов'язання згідно з розробленою ним обліковою політикою. Це вимагає від підприємства більш зваженого підходу до розробки облікової політики, яка відповідає специфіці його роботи. Однак на сьогодні дедалі частіше спостерігається формальний, вузькоспрямований підхід до формування облікової політики, який зводиться до складання фінансової звітності відповідно до загальних вимог П(С)БО та зовнішніх користувачів. На таку ситуацію впливають як відсутність достатнього практичного досвіду управління в ринкових умовах, так і недостатнє законодавче врегулювання цього питання, а також недостатнє вивчення цієї проблеми з боку науковців.

Перші намагання сформувати облікову політику на рівні фірми пов'язують зі спробами встановлення офіційних стандартів фінансового обліку в США, які розроблені ще в 1929 р. [4].

Потреба в обліковій політиці в Україні виникла у зв'язку з переходом економіки від командно-адміністративної системи управління до ринкових умов господарювання, а термін «облікова політика» уведено з 1999 р. із прийняттям Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», відповідно до якого – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання й подання фінансової звітності [1].

Термін «облікова політика» охоплює два поняття: «облік» і «політика». Облік – це процес, який складається з процедур спостереження, вимірювання та фіксації (реєстрації) фактів, процесів, подій природи або суспільного життя. Слово «політика» пов'язують із поняттям держави, влади, але в перекладі з грецької воно означає «мистецтво управління державою» [5].

Під «обліковою політикою підприємства», за твердженням Т. В. Барановської, слід розуміти сукупність дій із формування комплексу методичних прийомів, способів і процедур організації й ведення бухгалтерського обліку, який відповідає особливостям діяльності підприємства та інтересам його власників [6]. Інша думка щодо облікової політики – «сукупність припущень, правил і способів, які приймаються керівництвом підприємства для складання та подання фінансової звітності» [7]. Розглянувши визначення терміна «облікова політика», можна зауважити, що воно майже аналогічне до того, що дається положеннями бухгалтерського обліку.

Інший підхід трактує О. В. Пальчук: облікова політика – це цілеспрямована діяльність людей з управління бухгалтерським обліком для досягнення поставленої мети [8], проте не зрозуміло, за рахунок чого, застосування яких методів, способів, процедур можна її досягти.

Слід зазначити, що облікова політика підприємства являє собою розпорядчо-обліковий документ, обов'язковість складання якого зазначена в ст. 8 п. 5 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»: «Підприємство самостійно визначає облікову політику підприємства...» [1]. Тобто, незважаючи на відсутність чіткого порядку складання наказу про облікову політику, усе ж таки він має бути на кожному підприємстві.

На вибір й обґрунтування облікової політики впливає низка факторів: форма власності підприємства та правові норми й особливості господарської діяльності; галузева специфіка підприємства; намічені керівництвом цілі та особливості управління, стратегія фінансово-господарського розвитку й обсяги діяльності; чисельність працівників, їхні кваліфікація й мотивація ефективності роботи; система оподаткування, надання пільг; наявність матеріально-технічної бази й інформаційного забезпечення підприємства.

Облікова політика як складова частина обліку ставить мету – створення інформаційних передумов і реальних можливостей для цілеспрямованого здійснення інших функцій управління (планування, контролю, аналізу, регулювання, стимулювання). Вони виконуються в певній логічній послідовності, що зумовлено змістом і стадійністю сукупного управлінського процесу, його технологією [9].

Досвід країн із розвиненими ринковими відносинами свідчить про те, що важливим складником загального механізму управління господарською діяльністю підприємств є вміло сформована облікова політика. Вона визначає ідеологію господарювання підприємства на тривалий період, сприяє посиленню обліково-аналітичних функцій в управлінні підприємством, дає змогу оперативного реагувати на зміни, що відбуваються у виробничому процесі, ефективно пристосовувати виробничу систему до умов зовнішнього середовища, знизити економічний ризик і добитись успіхів у конкурентній боротьбі [10].

Причини виникнення та розвитку облікової політики у вітчизняному обліку пов'язані з:

- розширенням видів діяльності й організаційно-правових форм ведення бізнесу в умовах ринкової економіки;
- переходом України на національні стандарти бухгалтерського обліку, що мають у своїй основі міжнародні розробки в цій галузі;
- наданням у законодавчих актах альтернативних варіантів організації та ведення бухгалтерського обліку;
- зміною ролі бухгалтера в господарському житті підприємства від простого реєстратора господарських операцій до активного її учасника [11].

Оскільки облік спрямований на управління, а облікова політика є одним з елементів системи обліку, то в такому випадку її потрібно розглядати у взаємозв'язку з управлінням [12].

Т. А. Залишкіна виділяє такі напрями використання облікової політики [13]:

- 1) інструмент управління затратами, фінансовими результатами, значенням статей звітності й фінансовим станом;
- 2) інструмент управління обсягом нарахованих податків;
- 3) інструмент практичного розв'язання суперечностей нормативних актів із бухгалтерського обліку;
- 4) інструмент уніфікації облікових процедур і зниження їх трудомісткості.

У науковій роботі С. Ф. Легенчук виділено чотири цілі формування облікової політики, виконання яких забезпечує підвищення ефективності її використання: раціоналізація грошових потоків, зниження трудомісткості обліку, формування привабливої звітності, наближення до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності [14].

Облікова політика – інструмент реалізації способів (прийомів), метод бухгалтерського обліку. Прийоми облікової політики визначаються певними принципами. Обґрунтовано, що при розробці облікової політики потрібно керуватися не тільки специфічними, властивими бухгалтерському обліку принципами, але й загальними організаційно-управлінськими, які впливають на вибір істотних чинників і характеризують зв'язки внутрішніх господарських процесів із зовнішнім середовищем. Серед відомих загальнонаукових принципів до найважливіших під час формування облікової політики варто віднести системність, комплексність, науковість й обґрунтованість, ефективність, планомірність, динамізм, профілактику, сумісність інтересів особистих, регіональних і державних. Головним економічним принципом облікової політики є забезпечення поступового економічного розвитку виробничої системи [15].

Основне призначення облікової політики підприємства таке:

- упорядкування облікового процесу та лібералізація системи обліку на підприємстві;
- формування методики обліку майна, капіталу й зобов'язань, фактів господарської діяльності та результатів діяльності підприємства на основі загальноприйнятих принципів і правил;
- забезпечення повною, достовірною та неупередженою інформацією для ефективного управління фінансово-господарською діяльністю підприємства й визначення стратегії його ринку в майбутньому;
- формування та своєчасне надання інформації різним користувачам, яка міститься у звітності;
- роз'яснення користувачам внутрішньої та зовнішньої звітності конкретних правил і процедур ведення обліку та складання звітності;
- підвищення ефективності ведення обліку на підприємстві [12].

Потрібно також мати на увазі, що облікова політика виступає складовою частиною фінансової звітності підприємства й повинна відображатись у примітках до фінансових звітів. Отже, саме вона дає змогу поєднати ведення бухгалтерських операцій та складання фінансової звітності. Без такого регламентуючого розпорядчого документа та його додержання бухгалтерський облік не відповідає принципу послідовності, а фінансова звітність не буде зрозуміла користувачам.

Згідно з П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» фінансова звітність повинна містити інформацію про фінансовий стан, результати діяльності, рух грошових коштів підприємства та зміни в складі власного капіталу підприємства, яка є корисною для широкого кола користувачів при прийнятті ними економічних рішень.

На сьогодні вітчизняним підприємствам слід розробити облікову політику, орієнтовану на максимальне зближення з принциповими положеннями міжнародних стандартів і фінансової звітності. Для досягнення оптимальної та обґрунтованої облікової політики потрібно враховувати специфіку ведення господарської діяльності підприємства та застосовувати системний підхід. Насамперед, провести велику роботу, що включає підготовку фахівців бухгалтерських і фінансових служб.

**Висновки й перспективи подальших досліджень.** Розробка та затвердження облікової політики – важливий етап під час створення будь-якого підприємства, а від уміло сформованої облікової політики багато в чому залежать ефективність управління господарською діяльністю підприємства та стратегія його розвитку на тривалу перспективу. Призначення облікової політики полягає в упорядкуванні облікового процесу, забезпеченні повною, достовірною та неупередженою інформацією задля ефективного управління. Підприємство самостійно розробляє модель обліку, що забезпечує інформацію про діяльність підприємства для всіх зацікавлених користувачів.

#### *Джерела та література*

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 лип. 1999 р. N 996-XIV.
2. Алборов Р. А. Принципы и основы бухгалтерского учета / Р. А. Алборов. – 3-е изд. – М. : «КноРус», 2008. – 343 с.
3. Войнаренко М. П. Проблеми формування облікової політики підприємства / М. П. Войнаренко, Т. М. Аксьонова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. – Т. 3. – С. 96–99.
4. Соколов Я. В. История развития бухгалтерского учета / Я. В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 1985. – 367 с. – С. 78–80.
5. Сопко В. Бухгалтерський облік : навч. посіб. для студ. спец. «Облік і аудит» вищ. навч. закл.] / В. Сопко, З. Гуцайлюк, М. Щирба, М. Бенько. – Тернопіль : Астан, 2005. – 496 с. – С. 20.
6. Барановська Т. В. Облікова політика підприємств в Україні: теорія і практика : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.04 / Т. В. Барановська ; Нац. аграрний ун-т. – К., 2005. – 21 с.
7. Удосконалення обліку та аналізу господарської діяльності на основі впровадження нових Положень (стандартів) бухгалтерського обліку в Україні : тези доп. міжнар. наук.-практ. конф. 16–18 жовт. 2000р. / відп. за вип. В. М. Іваненко. – К. : КНЕУ, 2000. – 268 с.
8. Пальчук О. В. Облікова політика як інструмент управління обліком / О. В. Пальчук // Наукові праці Кіровоградського національного університету : Економічні науки. – Вип. 7. – Ч. 1. – 2005. – 512 с. – С. 213–221.
9. Рузмайкіна І. Облікова політика як складова загальної стратегії управління підприємством / І. Рузмайкіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ekonomist/2010\\_5/36\\_41.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekonomist/2010_5/36_41.pdf)
10. Пугіна Д. О. Ринкові передумови формування ефективної облікової політики підприємств / Д. О. Пугіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.confcontact.com/2008dec/8\\_topalov.php](http://www.confcontact.com/2008dec/8_topalov.php)
11. Кулик В. А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку : монографія / В. А. Кулик. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2014. – С. 373.
12. Ширба М. Т. Облікова політика в системі управлінського обліку : монографія / М. Т. Ширба. – Тернопіль : ВЦП «Економічна думка ТНЕУ», 2011. – 340 с. – С. 137–138.
13. Зальшкіна Т. А. Технология формирования эффективной учетной политики организации : автореф. дис. на соискание ученой степени канд. екон. наук : спец. 08.00.12. «Бухгалтерский учет, статистика» / Т. А. Зальшкіна. – Новосибирск, 2006. – 22 с.
14. Легенчук С. Ф. Управлінські аспекти застосування консерватизму в бухгалтерському обліку / С. Ф. Легенчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_gum/Vzhdtu\\_econ/2009\\_3/19.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2009_3/19.pdf)
15. Нечитайло А. И. Учетная политика предприятия как фактор управления величиной финансовых результатов / А. И. Нечитайло, И. И. Петрова // Бухгалтерский учет, анализ и аудит в системе информационного обеспечения управления организацией / С. Климов (ред.). – СПб. : [б. и.], 2001. – 104 с.

**Букало Надежда.** Учетная политика, ее суть и назначение. В статье теоретически обосновано отдельные важные элементы учетной политики, исследованы её суть и назначение. Доказано, что учетная политика разрабатывается индивидуально каждым предприятием и призвана обеспечивать надежность и достоверность их финансово-информационной системы. Определен ряд факторов влияния на выбор и обоснование учетной политики. Обоснована необходимость в учетной политике в Украине. Доказано, что важная составляющая общего механизма управления хозяйственной деятельностью предприятий – это умело сформирована учетная политика. Рассмотрены причины и направления, обуславливающие формирование учетной политики с учетом требований действующего законодательства. Установлено, что назначение учетной политики заключается в составлении учетного процесса, обеспечении полной, достоверной и непредвзятой информации с целью эффективного управления. Предприятие самостоятельно разрабатывает модель учета, обеспечивает информацию о деятельности предприятия для всех заинтересованных пользователей.

**Ключевые слова:** учетная политика, бухгалтерский учет, финансовая отчетность, принципы, положения (стандарты) бухгалтерского учета.

**Bukalo Nadiya. Accounting Policies its Essence and Purpose.** The article is devoted to theoretical substantiation of certain critical accounting policies, investigated the nature and purpose of accounting policies. It is proved that the accounting policy is developed individually by each enterprise and is designed to ensure the reliability and accuracy of their financial information system. Identified a number of factors influencing the selection and justification of accounting policies. It is grounding a necessity in accounting policy in Ukraine. It is proved that an important part of the overall management mechanism and economic activity of enterprises is skillfully formed accounting policies. The causes and trends are reviewed that contribute to the formation of accounting policy with regard to the requirements of applicable law. Found that the purpose of accounting policy is to streamline your process to ensure complete, accurate and unbiased information for effective management. Enterprise independently develops accounting model that provides information about the company to all interested users.

**Key words:** accounting policies, accounting, financial reporting, principles, provisions (Standard).

УДК 657.22

**Ярослав Крупка** – доктор економічних наук, професор кафедри обліку у виробничій сфері, Тернопільський національний економічний університет

### **Методи оцінки майна та інвестицій в обліку й звітності**

Розглянуто різні методи вартісної оцінки інвестиційних проектів і майна інвестиційної сфери в обліку на момент придбання й дату балансу. Дається критична оцінка методам, що побудовані на затратному, аналоговому та дохідному підходах. Висловлено думку щодо можливості їх використання на окремих стадіях облікового процесу, у різних варіаціях та сферах діяльності.

**Ключові слова:** інвестиції, майно, метод, оцінка, облік, фінансова звітність.

**Постановка наукової проблеми та її значення.** В умовах виходу України на міжнародні ринки, залучення іноземних інвестицій, а також через різке падіння купівельної спроможності національної валюти та інфляційні процеси, які охопили вітчизняну економіку останнім часом, важливо дати об'єктивну оцінку довгострокового майна й реалізованих інвестиційних проектів, що становлять основу при визначенні ринкової вартості підприємства загалом. У зарубіжній, а тепер і вітчизняній теорії розроблено та пропонуються до використання різні способи оцінки таких об'єктів. Проте в практичній діяльності здебільшого застосовують затратні методи оцінки. На такому підході акцентовано увагу й у затверджених законодавчих та нормативних актах із бухгалтерського обліку, де пріоритетною визнається оцінка активів підприємства за історичною (фактичною) собівартістю, тобто витратами на будівництво, виготовлення чи придбання таких активів.

Інтеграція вітчизняної економіки в міжнародні ринки вимагає використання в обліку також інших методів оцінювання. Це, найперше, пов'язано, зі знеціненням української гривні, що призводить до заниженої оцінки довгострокових активів у разі застосування затратного підходу. З іншого боку, конкурентоспроможність та ефективність вітчизняного виробництва можна забезпечити з упровадженням нової техніки, передових технологій. Тому довгострокові активи підприємств мають бути оцінені й із позиції очікуваних ефектів від їх використання. Усі ці питання надають дослідженню методів оцінки майна та інвестиційних проектів актуальності й практичної цінності.

**Аналіз досліджень цієї проблеми.** Питанням оцінки майна підприємств приділяється багато уваги як у зарубіжній, так і у вітчизняній економічній літературі й нормативних актах. Світовий досвід оцінки майна, що пропонується до використання в системі обліку та звітності, узагальнено в різних варіантах міжнародних стандартів бухгалтерського обліку й фінансової звітності. У прийнятих національних Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку переважно враховано міжнародний досвід, але він не завжди прийнятний для вітчизняної практики, вступає в протиріччя з іншими нормативними актами, особливо стосовно купівлі-продажу майна й оподаткування.

Серед вітчизняних науковців слід виділити праці М. І. Боднара [2] і Л. Г. Ловінської [6] із теорії оцінки та її застосування в бухгалтерському обліку; М. В. Корягіна [4], Р. О. Костирка [5] і Ю. С. Цаль-

Цалка [9], що стосуються оцінки вартості підприємства; І. Й. Яремка щодо оцінки капіталу підприємств у системі обліку й звітності [10].

**Мета статті** – узагальнення світового досвіду оцінки довгострокових активів підприємств і виявлення можливостей його застосування у вітчизняній системі обліку. До головних **завдань** належить дослідження можливих варіантів формування вартості об'єктів обліку основних засобів, інших необоротних активів на момент їх придбання, дату балансу та при вибутті.

**Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження.** Теорія й практика оцінки та інвестиційних розрахунків має у своєму арсеналі значну кількість різноманітних концепцій, методів і прийомів оцінки майна та інвестиційних проектів. Методи й техніка такої оцінки постійно змінювалися та вдосконалювалися.

У 50-ті роки застосовувалися прості методи, що ґрунтувалися на статичній інформації, узятій із балансу та інших форм бухгалтерської звітності. Із 70-х років у світовій практиці намітився відхід від оцінки за даними бухгалтерського обліку, почали використовувати динамічні методи оцінки, побудовані на теорії дооцінки, дисконтування, що враховують фактор часу, вплив інфляції та ін.

Слід відзначити, що в Україні до останнього часу в основному збереглися прості традиційні бухгалтерські методи оцінки. Ці методи, що ґрунтуються здебільшого на залишковій бухгалтерській вартості чи собівартості, постійно зазнавали серйозної критики.

Практика показала недосконалість оцінки за первісною й залишковою вартістю об'єктів, насамперед, через розбіжності бухгалтерського та фактичного (технічного) зносу. Це пов'язано, насамперед, із недосконалістю централізовано встановлених норм амортизаційних відрахувань. Особливо це стосується періоду, коли в обліку більшість підприємств застосовували так званий податковий метод нарахування амортизації. Із 2011 р., із запровадженням Податкового кодексу України, норми амортизації було глибше диференційовано (із 4-х до 16-ти груп). Проте й вони не повністю корелюються з реальним зносом, не узгоджуються з дійсним терміном корисного використання окремих об'єктів основних засобів та іншого майна інвестиційної сфери. По-друге, залишкова вартість не враховує морального старіння об'єктів, кон'юнктури ринку, інфляційних процесів та інших чинників, пов'язаних із визначенням дійсної ринкової вартості.

У світовій практиці застосовують різні види й методи оцінки майна, прогнозованих чи здійснених інвестицій. У табл. 1 узагальнено основні види оцінки, що використовуються в зарубіжній та вітчизняній практиці. Їх можна умовно поділити на дві групи – консервативні й динамічні методи оцінки.

До першої групи відносять оцінку за історичною собівартістю, нормативними затратами, первісною, залишковою вартістю. Ці методи ґрунтуються на даних бухгалтерського обліку, тому в момент оцінки вони найбільш точні, однак не враховують фактора часу, кон'юнктури ринку, інфляції та інших чинників.

Таблиця 1

### Класифікація видів та методів оцінки

Вид оцінки	Метод оцінки
1. Первісна вартість, або історична собівартість (original costs)	За сумою грошових коштів, затрачених на будівництво чи придбання активів.
2. Відновна вартість, або поточна собівартість (replacement value)	За сумою коштів, яка повинна бути заплачена в цей момент при необхідності придбання (створення) такого ж або аналогічного активу.
3. Залишкова (балансова) вартість	За різницею між первісною (відновною) вартістю й нарахуванням зносом. Вона входить до валюти балансу.
4. Ринкова вартість (market value)	За сумою коштів, яка може бути одержана при купівлі чи продажу наявних засобів на вільному ринку.
5. Поточна вартість, або вартість реалізації (current costs)	За ринковою продажною ціною аналогічних активів.
6. Чиста вартість реалізації (net realizable value)	За ціною реалізації без витрат, пов'язаних із реалізацією.

7. Експертна оцінка (appraisal value)	За розрахунковою величиною поточної вартості придбання активів.
8. Теперішня вартість (present value)	За теперішньою вартістю майбутніх грошових потоків.
9. Дійсна (ідеальна) вартість	Комплексна оцінка з використанням 1; 2; 3; 7; 8 методів.
10. Інвестиційна вартість	За розмірами інвестиційних ресурсів, укладених у реалізацію інвестиційного проекту.
11. Справедлива вартість (fair value)	За вартістю, за якою активи можуть бути обміняні між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами.
12. Ліквідаційна вартість	За сумою коштів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) активів після закінчення строку їх корисного використання, за вирахуванням витрат, пов'язаних із продажем (ліквідацією).
13. Сума очікуваного відшкодування (recoverable amount)	За сумою, яку підприємство сподівається отримати в результаті майбутнього використання активу, включаючи його ліквідаційну вартість.
14. Споживча (внутрішня) вартість	За суб'єктивною цінністю для конкретного власника.
15. Страхова вартість	За вартістю, визначеною з метою страхування об'єкта.
16. Митна вартість	За вартістю імпортованих чи експортованих об'єктів для визначення мита, митних послуг.

До другої групи слід віднести оцінку за поточною, чистою, справедливою вартістю, дисконтованою вартістю, експертною оцінкою. Ці методи оцінки ґрунтуються на ринкових принципах формування ціни, мало прив'язані до минулих затрат, зате можуть спиратися на майбутні доходи. Указані методи більш динамічні, виражають не лише внутрішню оцінку, але й вартість того чи іншого об'єкта в ринковому середовищі.

Якщо розглядати оцінку з позиції бухгалтерського обліку як спосіб визначення вартості господарських засобів із допомогою узагальнюючого грошового вимірника, то в більшості випадків вона ґрунтується на затратному методі. Згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та за прийнятими національними П(С)БО серед головних принципів бухгалтерського обліку та фінансової звітності пріоритетність надається оцінці активів за історичною (фактичною) собівартістю, тобто за витратами на їх виготовлення чи придбання.

Незважаючи на це, згаданими нормативними актами вводиться у вітчизняну практику обліку низка нових ринкових методів визначення справедливої вартості, за якою може відбуватись обмін активів або оплата зобов'язань у результаті операцій між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами. Згідно з П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» визначення справедливої вартості може здійснюватися за такими методами:

1. Поточною собівартістю, за якою активи відображаються в обліку за сумою грошових коштів, яка була б заплачена в разі придбання цього активу на поточний момент. Така оцінка є первісною вартістю й за нею рекомендують вести облік матеріалів, основних засобів (крім землі, будівель і споруд).

2. Поточною ринковою вартістю – за вартістю реалізації, тобто сумою грошових коштів або їх еквівалентів, яку можна було б отримати на поточний момент за допомогою продажу активів у ході звичайної реалізації. Цей метод оцінки рекомендовано застосовувати для обліку землі, будівель, споруд, машин та устаткування, а також обліку цінних паперів, нематеріальних активів.

3. Теперішньою вартістю, розрахованою за допомогою дисконтування вартості майбутніх чистих грошових надходжень, що очікуються в результаті звичайної діяльності підприємства. За теперішньою вартістю пропонується здійснювати оцінку довгострокової дебіторської заборгованості, поточних і довгострокових зобов'язань, несприятливих контрактів тощо.

Як свідчить практика оцінки та обліку, у більшості європейських країн в основу первісної облікової ціни при уведенні в дію довгострокових активів покладено фактичні витрати на придбання, будівництво, включаючи транспортування, монтаж й інші витрати з їх доведення до експлуатаційного стану (табл. 2). Тільки в Нідерландах і Великобританії дозволено ставити на облік такі активи за ринковою ціною, дооцінювати чи уцінювати їхню вартість у момент придбання. Законодавство Бельгії вимагає включати до балансу нововведені об'єкти за нижчим значенням показників первісної чи ринкової вартості.



Таблиця 2

## Порівняльна характеристика оцінки необоротних активів в обліку європейських країн\*

	Бельгія	Данія	Франція	Німеччина	Греція	Італія	Люксембург	Нідерланди	Португалія	Іспанія	Швеція	Великобританія	Україна
1. Оцінка довгострокових активів: – за первісною вартістю; – за поточною ринковою вартістю; – за нижчим значенням первісної чи ринкової вартості.		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
2. Дооцінка довгострокових активів зараховується: – до додаткового капіталу; – до резерву переоцінки; – до капіталу в дооцінках; – додається до прибутку для оподаткування.	+		+	+		+		+			+	+	+
3. Метод амортизації: – прямолінійний метод; – за зменшуваним залишком (дегресивний); – прискорена амортизація; – за вибором підприємства (змішаний); – бухгалтерські норми не збігаються з податковими.	+	+	+	+	+	+	+		+		+	+	+
4. Списання гудвілу: – амортизується протягом п'яти років; – амортизується протягом терміну дії; – списується за рахунок резервів; – списується за рахунок прибутків; – не визначено.	+				+		+	+	+	+			+
		+	+	+		+					+	+	+
				+				+	+			+	

\* Складено за даними Довідника «Європейський бухгалтерський учет» та [1; 3; 11].

Спеціалісти вважають, що затратний метод оцінки об'єктів інвестування може використовуватись у практиці, якщо власність не продається й не купується, якщо не існує розвинутого ринку нерухомості та інших інструментів фондового ринку, якщо основою здійснення інвестицій не є одержання доходів (будівництво об'єктів соціальної сфери, культових споруд тощо) [8, с. 79].

Оцінка за ринковою вартістю здійснюється способом дооцінки, тобто доведення собівартості придбаного активу до ринкової ціни. Періодична дооцінка – важливий елемент наближення облікової ціни об'єктів інвестування до ринкової вартості. Слід відзначити, що дооцінка вартості довгострокових активів практикується в більшості європейських країн (табл. 2). До того ж, у багатьох країнах норми й порядок дооцінки регламентуються державою, у деяких державах вона є обов'язковою.

В Україні за роки незалежності обов'язкова дооцінка основних засобів (тоді її кваліфікували як індексацію активів) проводилася чотири рази: на 1.05.1992 р., на 1.08.1993 р., на 1.01.1995 р., на 1.04.1996 р. Крім того, декілька разів здійснювалася дооцінка вартості незавершеного будівництва й вартості житла. Така інтенсивність зумовлена значними інфляційними процесами, зміною грошової одиниці. Сума дооцінки об'єктів спрямовувалася до складу додаткового капіталу підприємства й не могла бути вилучена.

Однак законодавством не визначено сферу використання цього фонду (капіталу). Лише для акціонерних товариств Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку дозволено, починаючи з 1998 р., суму дооцінки приєднувати до статутного капіталу зі збільшенням номінальної вартості чи додатковим випуском акцій, які у відповідних пропорціях повинні бути розподілені між акціонерами.

На нашу думку, такий порядок використання дооцінки потрібно розповсюдити на підприємства всіх видів і форм власності. Це дасть можливість підприємству приєднати суму індексації до статутного капіталу без оподаткування. В арсеналі підприємства має бути кілька методів оцінки необоротних активів, вибір яких здійснюється при встановленні облікової політики. До речі, Міжнародні стандарти обліку (МСБО 16) розглядають облік основних засобів за переоціненою вартістю як альтернативний підхід, не обов'язковий до застосування.

Як свідчать теоретичні дослідження і багатий досвід передових країн, оцінку вартості інвестиційних проектів доцільно здійснювати з позиції майбутньої дохідності об'єктів інвестування. Це – третій підхід (концепція) до оцінки вартості майна та інвестицій.

Ця концепція найменше ґрунтується на облікових даних, не прив'язана до бухгалтерського обліку, балансу, іншої облікової інформації. Вона ґрунтується переважно на прогнозних розрахунках очікуваних від реалізації інвестиційних проектів доходів, їх зіставленні з необхідними витратами на здійснення інвестицій. При цьому можливий реальний зв'язок між величиною інвестованого капіталу й доходом від його використання. Оцінка інвестицій за рівнем дохідності ґрунтується на припущеннях, що вартість укладеного капіталу дорівнює поточній (теперішній) вартості прав на майбутній дохід.

У світовій, а тепер і вітчизняній практиці застосовують різні методологічні концепції та підходи до оцінки вартості ще одного виду довгострокових активів – фінансових інвестицій. Насамперед треба виділити методи оцінки, які застосовуються на стадії придбання й формування їх первісної вартості. Первісна оцінка здійснюється за собівартістю їх придбання.

П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції» визначає декілька модифікацій собівартості:

- ціна придбання з урахуванням усіх супутніх витрат;
- справедлива вартість обліку інвестицій при їх обміні на цінні папери;
- справедлива вартість, встановлена за бартерним контрактом.

Так стандарт вводить також складну систему оцінки фінансових інвестицій у балансі. Методи оцінки таких інвестицій залежать від того, призначені вони для продажу чи для використання із метою одержання прибутку. У першому випадку оцінка інвестицій на дату складання балансу здійснюється за справедливою вартістю або за собівартістю з урахуванням зменшення корисності. Якщо ж придбані інвестиції не призначені для подальшого продажу, то, крім названих способів, може використовуватися ще й метод оцінки за амортизованою собівартістю й метод участі в капіталі. Використання того чи іншого методу залежить від ступеня впливу інвестора на підприємство, акції якого ним придбані. Міжнародні стандарти також ураховують цей фактор (табл. 3).

Залежно від того, який вплив має інвестор на суб'єкт інвестування, оцінка може проводитися за собівартістю, за правилом нижчої оцінки (собівартості чи ринкової вартості), за методом участі в капіталі.

Національними стандартами, порівняно з МСБО, запроваджуються нові визначення в оцінці інвестицій. Зокрема, у статті 9 стандарту 12 зазначено, що фінансові інвестиції, справедливую вартість яких достовірно визначити неможливо, відображають на дату балансу за їх собівартістю з урахуванням зменшення корисності інвестицій. При цьому ні цей стандарт, ні інші нормативні документи не розкривають поняття «зменшення корисності» й коли таке зменшення може виникнути. У реальному житті важко оцінити, як на фондовому ринку можна з певним ступенем достовірності визначити зменшення корисності стосовно собівартості.

Таблиця 3

## Методи оцінки довгострокових фінансових інвестицій за МСБО

Ступінь впливу інвестора на об'єкт інвестування	Методи обліку й оцінки інвестицій				підстава
	за методом собівартості	за нижчою оцінкою собівартості чи ринковою вартості	за методом участі в капіталі	за переоціненою вартістю	
Незначний вплив (інвестор володіє менше ніж 20 % акцій об'єкта інвестування)	Так	Так	Ні	Дозволений альтернативний підхід	МСБО 28 «Облік інвестицій в асоційовані компанії»
Суттєвий вплив (20–50 % акцій об'єкта інвестування)	Так	Ні	Так	Ні	МСБО 28 «Облік інвестицій в асоційовані компанії»
Повний контроль діяльності з боку інвестора (понад 50 % акцій об'єкта інвестування)	Дозволений альтернативний підхід	Ні	Так	Дозволений альтернативний підхід	МСБО 27 «Консолідовані фінансові звіти», МСФЗ 10 «Консолідована фінансова звітність»

Отже, реальними методами оцінки фінансових інвестицій на сьогодні можуть бути за собівартістю, за справедливою ринковою вартістю, за методом участі в капіталі. Застосування цих методів, ураховуючи ступінь впливу інвестора на об'єкт інвестування, відображено в табл. 4.

Таблиця 4

## Залежність методів оцінки інвестицій від ступеня впливу інвестора на об'єкт інвестування

Ступінь впливу інвестора на об'єкт інвестування	Метод оцінки довгострокових фінансових інвестицій
Інвестор не має суттєвого впливу на інвестоване підприємство	За справедливою вартістю або собівартістю з урахуванням зменшення корисності
Інвестор має суттєвий вплив на підприємство (володіє блокувальним пакетом акцій – понад 25 %)	Метод участі в капіталі асоційованих підприємств
Інвестор контролює діяльність інвестованого підприємства (володіє контрольним пакетом акцій: понад 50 %)	Метод участі в капіталі материнської компанії в дочірньому підприємстві

Як видно з табл. 4, запропоновані методи оцінки довгострокових фінансових інвестицій для вітчизняного обліку ґрунтуються на аналогічних методах за МСБО. Так, довгострокові інвестиції в цінні папери, що надають право власності, але не дають можливості суттєво впливати на інвестоване підприємство, повинні відображатися в обліку й балансі за справедливою вартістю або за їхньою собівартістю з урахуванням зменшення корисності інвестицій. Це кореспондує з установленим МСБО правилом оцінки за нижчою ціною – собівартістю або ринковою вартістю, визначеною на основі інвестиційного портфеля. Зменшення ринкової вартості акцій інвестованого підприємства слід відображати в інвестора як утрати від знецінення фінансових інвестицій. Якщо ж придбані цінні папери не є ринковими або фінансова інвестиція виступає внеском до статутного капіталу іншого підприємства, то вартість інвестиції протягом усього періоду повинна оцінюватися за собівартістю, яка включає ціну придбання акцій, комісійні винагороди, мито, інші витрати, безпосередньо пов'язані з придбанням такої інвестиції.

Облік довгострокових фінансових інвестицій в асоційовані підприємства інвестор веде з використанням методів собівартості або участі в капіталі.

За методом собівартості здійснюють оцінку фінансової інвестиції в асоційоване підприємство якщо:

а) інвестиція придбана та утримується тільки для продажу;

б) асоційоване підприємство виконує свою діяльність в умовах, що суттєво обмежують його здатність передавати інформацію, кошти інвестору протягом тривалого періоду.

У цьому випадку сума інвестиції не змінюється. Отримані дивіденди, визначені відповідно до встановленої частки, зараховуються до прибутку інвестора. Суми, отримані від асоційованого підприємства понад нараховані дивіденди з чистого прибутку, відображаються як зменшення балансової вартості інвестицій.

Згідно з методом участі в капіталі балансова вартість інвестицій, яка спочатку оцінюється за собівартістю, збільшується або зменшується на суму збільшення або зменшення частки інвестора у власному капіталі об'єкта інвестування. Це означає, що при одержанні прибутку асоційованим підприємством на відповідну частку в його капіталі повинна бути збільшена інвестиція в підприємства інвестора. На суму збитків у відповідних пропорціях зменшується фінансова інвестиція. Балансова вартість інвестицій також зменшується на суму отриманих дивідендів.

Інвестиції в дочірні підприємства материнська компанія облікує за методом участі в капіталі. Проте МСБО 27 «Консолідована та окрема фінансова звітність», як і МСФЗ 10 «Консолідована фінансова звітність», дозволяють в окремих випадках використовувати альтернативні методи оцінки інвестицій, зокрема метод собівартості.

Незважаючи на досить жорсткі вимоги вітчизняних облікових стандартів щодо обов'язковості застосування методу участі в капіталі (у нас вони є жорсткішими, ніж за міжнародними стандартами, і не передбачають альтернативи), у практичній діяльності вітчизняних інвесторів цей метод не знайшов широкого використання. Більшість пов'язаних осіб (асоційованих, спільних, материнських і дочірніх підприємств) не використовує метод участі в капіталі, оцінюють і ведуть облік інвестицій за собівартістю.

Аналіз причин його ігнорування засвідчив, що інвестори бояться негативного впливу об'єкта, у якого здійснено інвестиції. Адже допущені збитки пов'язаної особи у відповідних частках:

- а) належать до збитків інвестора;
- б) зменшують саму інвестицію останнього.

Інколи інвестори свідомо ігнорують цей метод, купуючи акції іншого підприємства, ставлять перед собою мету – довести емітента таких акцій до банкрутства, щоб знищити конкурента, завоювати ринок, оволодіти ресурсами, землею, на якій розміщений конкурент, тощо. Основною метою методу участі в капіталі має бути велика зацікавленість інвестора в позитивних результатах інвестованого суб'єкта, адже належна частка його прибутку збільшує капітал інвестора та добавляється до суми самої інвестиції; змушує «багатого інвестора», який знайшов кошти для здійснення інвестиції, допомагати «бідному суб'єкту», що продає частки, акції й таким чином намагається залучити додаткові інвестиційні ресурси. Від цього виграє й держава в цілому за рахунок синергетичної вигоди об'єднання інтересів і зусиль завжди покращує загальні результати.

У зв'язку з цим державою має здійснюватися контроль за дотриманням вимог законодавства щодо обраних методів оцінки та обліку інвестицій, за порушення якого мають накладатися дисциплінарні та матеріальні санкції.

**Висновки й перспективи подальших досліджень.** Аналізуючи методи оцінки майна та фінансових інвестицій в Україні, слід зазначити, що в їх основі лежать три основних підходи до визначення вартості майна чи інвестицій, які відповідають концепціям оцінки інвестиційного майна, що передбачені міжнародними обліковими стандартами:

- із погляду понесених затрат (cost approach), або затратний метод;
- із допомогою прямого порівняння ринкових аналогів (direct sales comparison approach), або порівняльний підхід;
- із позиції очікуваних доходів від здійснення інвестицій (income approach).

Незважаючи на регламентовану пріоритетність оцінки активів за понесеними витратами (витратного підходу), підприємствам слід надати можливість обрання й інших, альтернативних методів оцінки. Зі сторони державних органів доцільно посилити контроль за дотриманням підприємствами, корпораціями норм і стандартів бухгалтерського обліку й застосовувати санкції за їх порушення. Це стосується, найперше, установлених правил оцінки (переоцінки) майна та інвестицій, використання методів, що враховують участь інвестора в капіталі об'єкта інвестування.

#### *Джерела та література*

1. Блейк Джон. Европейский бухгалтерский учет : справочник / Джон Блейк, Ориол Амант ; пер. с англ. – М. : ИИД «Филинь», 1997. – 400 с.
2. Боднар М. І. Оцінка та оцінювання в бухгалтерському обліку / М. І. Боднар // Фінанси, облік і аудит. – 2009. – Вип. 13. – С. 169–177.
3. Качалин В. В. Финансовый учет и отчетность в соответствии со стандартами GAAP / В. В. Качалин. – М. : Дело, 1998. – 452 с.

4. Корягін М. В. Оцінювання вартості підприємства в системі бухгалтерського обліку : монографія / М. В. Корягін. – Львів : ТОВ «НВП «Інтерсервіс». – 2012. – 262 с.
5. Костирко Р. О. Комплексна оцінка вартості підприємства : (монографія) / Р. О. Костирко, Н. В. Тертична, В. О. Шевчук. – Х. : Фактор. – 2008. – 278 с.
6. Ловінська Л. Г. Оцінка в бухгалтерському обліку : монографія / Л. Г. Ловінська. – К. : КНЕУ, 2002. – 276 с.
7. Теория и методы оценки недвижимости : учеб. пособие / под ред. В. Е. Осипова. – СПб. : СПбГУЭФ, 1998. – 159 с.
8. Хендриксен Э. С. Теория бухгалтерского учета / Э. С. Хендриксен, М. Ф. Ван Бреда ; пер. с англ. ; под ред. проф. Я. В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 576 с.
9. Цаль-Цалко Ю. С. Оцінка ринкової вартості підприємства в системі інформаційних ресурсів бухгалтерських рахунків / Ю. С. Цаль-Цалко // Бухгалтерський облік, контроль і аналіз в сучасній економічній науці і практиці. – К. : КНЕУ, 2014. – 376 с.
10. Яремко І. Й. Оцінка капіталу підприємства: інформаційне забезпечення вартісно-орієнтованої концепції управління підприємством : монографія / І. Й. Яремко. – Львів : Новий світ – 2000, 2005. – 236 с.
11. Эванс Ф. Ч. Оценка компаний при слиянии и поглощении / Френк Ч. Эванс, Девид М. Бишоп. – 3-е изд. – М. : Альпина, 2009. – 332 с.

**Крупка Ярослав. Методы оценки имущества и инвестиций в учете и отчетности.** Рассматриваются различные методы стоимостной оценки инвестиционных проектов и имущества инвестиционной сферы в учете и отчетности на момент приобретения и на дату составления баланса. Все методы условно разделены на две группы: консервативные и динамические. К первой группе отнесены варианты оценки за фактической себестоимостью, нормативными расходами, первоначальной и остаточной стоимостью, ко второй – за текущей стоимостью, справедливой и дисконтированной стоимостью, экспертной оценкой.

Среди методов выделяется и дается критическая оценка затратному методу, который базируется на исторической (фактической) себестоимости. Ему отдаются приоритеты на законодательном уровне, он превалирует в практике отечественного учета. Однако в условиях неразвитого инвестиционного рынка и прогрессирующей инфляции он не может давать объективную оценку долгосрочным активам и капиталу предприятия в целом.

Предлагается использовать и другие методы оценки долгосрочных объектов инвестиционной сферы в определенной комбинации: по справедливой рыночной стоимости, правилом низшей оценки (себестоимости или рыночной стоимости), методом участия в капитале, ожидаемым дисконтируемым доходам и др.

**Ключевые слова:** инвестиции, имущество, метод, оценка, учет, финансовая отчетность.

**Krupka Yaroslav. Estimation Methods of Property and Investments in an Accounting and Financial Statements.** The different cost estimation methods of investment projects and property of investment sphere in accounting and financial statements in the moment of acquisition and upon the date of preparing the balance sheet. All methods had been divided into two groups: conservative and dynamic. The variants of estimation after an actual cost, normative cost, acquisition and remaining cost are attributed to the first group; and after a present value, fair and discounted value, expert estimation are attributed to the second group.

Among methods selected and given critical estimation to the expense method which is based on a historical (actual) prime price. It has given priorities at legislative level, it predominates in practice of national accounting. However in the conditions of undeveloped investment market and progressive inflation it can't give an objective estimation of long-lived assets and enterprise capital on the whole.

To utilize other estimation methods of long-term objects at the investment sphere in certain combination: on a fair market value, by the rule of lower estimation (the prime price or market value), method of participating in a capital, expected discounted profits and other had been suggested.

**Key words:** investments, property, method, estimation, accounting, financial statements.

УДК 657

**Mikhail Kutuzov** – Ph. D. in Economics, docent  
Lesya Ukrainka Eastern European National University;

**Yana Kotsiuba** – student of Institute of Economics  
and Management, Lesya Ukrainka Eastern European  
National University

## Accounting Outsourcing in Ukraine: Use, Problems and Prospects

This article explores the concept of outsourcing, the company's reason to use outsourcing as a form of accounting and reporting. It was determined that nowadays outsourcing is the promising tool for cost optimization of the company.

It was determined that the outsourcing service in the Ukrainian market is quite promising. In the article, the basic advantages of accounting outsourcing were defined such as savings on accounting staff salaries; cost savings on: Organization of working places in accounting, department software, training your staff; access to skilled counseling; improvement of the quality and reliability of the functions performed by the outsourcer. The disadvantages of this service were reconsidered. The particular attention should be paid to the factors that prevent the use of accounting outsourcing in Ukraine.

**Key words:** outsourcing, accounting outsourcing, advantages of outsourcing, disadvantages of outsourcing, outsourcing prospects.

The quality of accounting – is a question that arises for the head of the modern enterprise each time, because it is necessary to possess clear and reliable information about the financial state of the company for making strategic decision.

The method of accounting at the enterprise using own resources or specialized organization (outsourcer) completely depends on decision of the company management.

The purpose of this research is to identify the advantages and disadvantages of outsourcing accounting and evaluation of the outsourcing processes in modern Ukrainian economy.

The main objectives are:

- the disclosure of the essence of outsourcing;
- the determination of the advantages and disadvantages of outsourcing accounting;
- the analysis of the possibilities and prospects of outsourcing in Ukraine.

The head of the company regulates accounting while organization the economic process. The Law of Ukraine «On Accounting and Financial Reporting» gives managers the right to choose their own form of accounting.

At the same time, the Law of Ukraine makes heads of companies responsible for the accuracy of accounting, and includes the following options for implementing accounting policy:

- the organization of the accounting department as a structural unit, headed by the chief accountant;
- implementation of the position of an accountant;
- accounting personally;
- transfer of accounting to the centralized accounting department, specialized organizations or accountant-specialist.

Transfer of accounting to the centralized accounting department on a contractual basis in modern conditions is first of all considered as the most promising method of accounting for small organizations and individual entrepreneurs who don't have the possibility and necessity of introducing the position of an accountant. This activity is called «outsourcing. Despite the fact that the market of accounting outsourcing is being formed in Ukraine, it's becoming more and more popular. Article 8 of the Law of Ukraine «On Accounting and Financial Reporting» permits «... accounting by a centralized accounting department and audit company on a contracted basis» [1].

The issue of outsourcing was studied in the works of national and foreign authors, including J. Altshuler, J. Brian, D. Bersina, J.L. Bravara, E. Yordona, R. Morgan, B. Anikin, E. Aksenov, A. Kalensky, Ivan Kononov, E. Mikhailov, A. Mykalo, Matthew J., E. Safarov, I. Teslenok, A. and Shimko and others.

The term «outsourcing» is derived from the English word, which in its turn was derived from the word combination «outer source using» that is using external sources or resources. In business, outsourcing is the transfer of certain processes or production functions by a Legal entity (entrepreneur) Service Company that specializes in the relevant field based on contract. There are business process outsourcing (BPO) and outsourcing tasks are singled out.

Business process outsourcing (in English, Business Process Outsourcing, BPO) is the most profound kind of contract which provides maximum close interaction between the customer and the contractor. It can't have fixed time for implementation and budget, as outsourcers are not transferred certain tasks, but are provided with a field within business for service. Accounting outsourcing is a type of business processes outsourcing. This method of accounting support for companies eventually becomes more popular.

Outsourcing accounting services include organization and accounting, reporting for the company and provision reports for users, both within and outside the enterprise. Outsourcing accounting refers to one of the most difficult forms of outsourcing of business processes, since it involves the simultaneous management of multiple processes. Outsourcing accounting services are significantly different from the services of an «visiting» accountant – a specialist who provides customer service, visiting them in the agreed days. It is a form of interaction in which the outsourcer is included in the customer's business

processes as a functional department, but it is independent as to its organization and legally. Business process outsourcing, as a new kind of optimization of enterprises, works especially well in finances and accounting. Customers note that with equal amount of work and relatively equal quality of the work companies have an advantage over professionals-individuals. Outsourcing, associated with the performance of financial functions, provides outsourcer's access to documents that may be confidential information.

Unfortunately, the legal relationships that arise in the process of outsourcing, are regulated by the Ukrainian law only in general. Contracts consider terms of providing services using the existing standards. But the absence of the regulatory standards is not an obstacle for contracts. It seems that it is becoming the rule for the national legislation that first legal relations arise, and then normative acts for their regulation are adopted. Legal Regulation of the relationships between the parties is made by part 1 of Article 6 of the Civil Code of Ukraine, which states that the parties may conclude an agreement which is not provided by the acts of the civil law, but meets the general principles of civil law and the Law of Ukraine «On Accounting and Financial Reporting».

In the developed countries the practice of outsourcing is put on stream. Most small firms (and many large ones) don't have accountants in the staff. For example, in the US or UK accounting is technical work, which comes to the correct registration of all business sources and completion of standard reporting forms. And so rigorous, but not too hard work can be carried out by qualified specialists in consultancy companies. Our accountant is a rather creative employee. Standard tasks, that face Ukrainian accountants are tax minimization, salaries of employees and double-entry accounting. And all these things mustn't cause sanctions for the company.

Today in Ukraine the feasibility of transition to accounting outsourcing is determined primarily by the possibility of involving outer sources of a specialized financial institution (outsourcer) and thus the reduction expensive and temporary expenses on accounting. It is possible owing the so-called «scale effect» – an outsourcing company usually keeps accounting of several organizations, thus reducing its share of conventionally fixed costs for each client and, consequently, the total cost of the services of the organization.

Most national companies providing outsourcing services, perform the following activities:

- preparation of accounting records and tax accounting procedures in accordance with the applicable law;
- preparation of the ukrainian mandatory quarterly reporting;
- preparation of statistical and financial reports;
- submission of reports to ukrainian statistical agencies, social security, pension and tax office;
- preparation of tax declarations in accordance with the national law;
- services of payroll;
- records of fixed assets;
- maintenance of personnel records;
- keeping primary documentation;
- maintenance of inventory control;
- comprehensive accounting service.

In Ukraine, accounting outsourcing services are often used by private entrepreneurs, small businesses and the firms that open. According to the experts data, their quantity is about 40 % (including services of private accountants). There are about 5 % of large businesses enterprises using the services of accounting firms. But if by 2012 there was a noticeable trend in increased demand for these services among legal entities, in the second half of 2014, experts note a recession. This is primarily connected with regular changes to the Tax Code, recession, political situation in Ukraine, as well as the possibility of legal entities to work with private entrepreneurs without loss of total costs. In this regard, many companies have scattered their business among private entrepreneurs, where the accounting is simplified and the rates of taxation are much lower.

Enterprises with foreign investments are among the customers of accounting outsourcing that require additional guarantees of quality record keeping. Also, the companies that have problems with theft of property or fraud, delayed the reporting and payment of tax liabilities from their own accountants are active consumers of those services.

The most popular service is accounting outsourcing services «turnkey», which includes accounting and tax accounting, submission of reports to all regulatory authorities, customer-bank payment or check payment of all tax obligations, support of all kinds of inspections, communication with regulatory authorities, archiving and storage of documents and so on.

In the near future, the popularity of accounting outsourcing among small businesses, and among large enterprises will increase. Favorable conditions should be created for active development of this direction in Ukraine. There should be a stable political situation, a stable tax legislation settled on all tax systems in all areas of business. And outsourcing companies must provide timely and quality services.

As every business outsourcing has its advantages and disadvantages.

*The disadvantages of outsourcing*

*The standardization of accounting.* Accounting in an outside company will have a kind of standardized or conveyor nature. If the business is extraordinary and has unusual business operations, the company should hire its own accountant who will understand the intricacies of doing business of the firm.

*Unavailability of financial base.* The accounting data will be unavailable for clients in most outsourcing companies. Some extracts from the accounting databases can be obtained according to additional agreements

*Disadvantage for a large company.* It is not recommended to shift to outsourcing in large organizations, unless this accounting firm is not part of a single holding. It may be economically advantageous to have their own accounts for large organizations.

*Loss of control over important areas of accounting.* Transfer of all internal functions to outsourcing can lead to excessive dependence on the serving organization.

*Psychological comfort.* The head of the company feels comfortable with full control over all processes and employees during working hours.

*The ability to get an accountant to perform functions not provided by the job description.* Office accountant is often charged with extra work that was not mentioned at the moment of employment (work assistant, administrative, and other). If you sign a contract with the company for more jobs, this extending of the list of services will immediately affect the monthly payment.

*The risk of disconnection of the accountant will the enterprise.* Not being able to compare the documentary information with actual, the accountant can not adequately evaluate risks in the process of tax audit.

*Risks associated with bankruptcy (liquidation) of outsourcing companies.* Managers of organizations are afraid of bankruptcy of outsourcers that can lead to loss of all or some of the documents. In this regard, it will be necessary to find a new partner or keep accounting without assistance again.

*The necessity of compensation of losses.* If the company performed its functions unfairly, causing damage to your company, it must compensate the loss, which is associated with additional costs and litigation.

*Auditing.* Necessity to conduct auditing for evaluating the quality of accounting using outsourcing.

*Low qualification.* Very often outsourcers hire unskilled staff to attract clients, which greatly reduces the cost of services.

*The absence of deep knowledge of business.* Employees of the outsourcing company can not have deep knowledge of all areas of activities, so there is a risk that the accounting services for a firm with a specific focus will not be entirely correct.

*Reduced efficiency in accounting.* It is characteristic of large businesses with large volumes of business transactions.

*Others negative aspects that may occur during the transition to accounting outsourcing:*

– weak control over the activities of the outsourcing organizations;  
– the absence of specialization of outsourcing organizations on that kind of economic activity, which is carried out by the contracting authority.

*The advantages of outsourcing*

*Price (saving).* Experts estimate that the outsourcing of any kind:

– is 20–30 percent cheaper for companies than the maintenance of staff and upgrade of equipment;  
– permits to organise qualified accounting without the necessary to keep the staff of highly qualified employees;

– allows to save on rent – it is not necessary to organize new working space;

– it is not necessary to update the professional literature, reference materials, subscribe magazines;

– it is not necessary to communicate with regulatory authorities;

– working disputes, questions on firing and reducing staff disappear;

– Competition of fines and penalties for improper accounting by outsourcer.

*Staff training and skills development software updates.* Outsourcing largely solves the problem of staff training. Asking specialists for help, the customer company no longer needs constant software updating or staff support.



*Professionalism.* As the outsourcer is usually targeted at narrow activities, it has its interest in tracking international and domestic trends in the field of training and improving the skills of staff, constant updating of the equipment and improvement of service to withstand competition. That is, transferring certain tasks to an outsourcer, you can be confident in professionalism and high level of performance.

Having made the analysis of positive and negative aspects of outsourcing, it can be recommended in the following cases:

- the accounting in your company is pretty simple, with standard operation;
- if the company needs to prepare «zero» reporting – this is absolutely routine accounting work. If you have complex or specific activities, you need to «grow» your own accountant or seek an accounting company that specializes in your specifics;
- if retraining of your accounting department (e.g. during the transition to international standards) will be more costly than the transfer of accounting in the enterprise to outsourcing.

Thus, as the research has showed the companies of Ukraine will increasingly use the services of accounting outsourcing companies in the future, which requires changes in the internal business environment and its legislative support.

#### *Referenses*

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність».
2. Сафарова Е. Ю. Аутсорсинг учетных процессов / Е. Ю. Сафарова. – М. : Книжный мир, 2009. – С. 192.
3. Петрова И. В. Эффективный аутсорсинг: механизм принятия управленческих решений / И. В. Петрова. – М. : ИЦ РИОР, 2014 г.
4. Моисеева Н. К. аутсорсинг в развитии делового партнерства / Н. К. Моисеева. – М. : ИНФРА-М, 2015.
5. Хейвуд Дж. Брайан. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Брайан Дж. Хейвуд. – М. : Вильямс, 2004. – С. 176.

**Кутузов Михайло, Коцюба Яна. Бухгалтерський аутсорсинг в Україні: використання, проблеми, перспективи.** У статті досліджено поняття «аутсорсинг», підстави його застосування на підприємстві як форми організації бухгалтерського обліку й звітності. Визначено, що в сучасних умовах перспективним інструментом оптимізації витрат підприємства є аутсорсинг. Установлено, що послуга аутсорсингу на українському ринку досить перспективна. Визначено основні переваги бухгалтерського аутсорсингу, серед яких – такі, як економія заробітної плати бухгалтерського персоналу; економія на витратах й організації робочих місць у бухгалтерії; програмному забезпеченні; підвищенні кваліфікації бухгалтерського персоналу; доступ до кваліфікованого консультування; підвищення якості та надійності виконуваних функцій компанії-аутсорсера. Розглянуто недоліки цієї послуги. Виділено чинники, які перешкоджають використанню бухгалтерського аутсорсингу в Україні.

**Ключові слова:** аутсорсинг, бухгалтерський аутсорсинг, переваги аутсорсингу, недоліки аутсорсингу, переваги, перспективи аутсорсингу.

**Кутузов Михаил, Коцюба Яна. Бухгалтерский аутсорсинг в Украине: использование, проблемы, перспективы.** В статье исследовано понятие аутсорсинга, основания его применения на предприятии как формы организации бухгалтерского учета и отчетности. Определено, что в современных условиях перспективным инструментом оптимизации расходов предприятия является аутсорсинг. Установлено что услуга аутсорсинга на украинском рынке достаточно перспективна. Определены основные преимущества бухгалтерского аутсорсинга, среди которых – такие, как экономия на заработной плате бухгалтерского персонала; экономия на расходах и организации рабочих мест в бухгалтерии, программном обеспечении, повышении квалификации бухгалтерского персонала; доступ к квалифицированному консультированию; повышение качества и надежности выполняемых функций компании-аутсорсера. Рассмотрены недостатки данной услуги. Особенного внимания требуют факторы, которые препятствуют использованию бухгалтерского аутсорсинга в Украине.

**Ключевые слова:** аутсорсинг, бухгалтерский аутсорсинг, преимущества аутсорсинга, недостатки аутсорсинга, перспективы аутсорсинга.

Наукове видання

**Економічний часопис  
Східноєвропейського національного університету  
імені Лесі Українки**

Журнал видається з 2015 року

**№ 1**

**2015**

Редактор і коректор *Г. О. Дробот*  
Технічний редактор *Л. М. Козлюк*

Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 21451-11251Р від 25.06.2015 р.

*Сайт журналу: [echas.eeuni.edu.ua](http://echas.eeuni.edu.ua)*

Формат 60×84<sup>1</sup>/<sub>8</sub>. Обсяг 10,23 обл. вид. арк., 10,12 ум.-друк. арк. Наклад 100 пр. Зам. 2969-А.

Адреса редакції: 43025, м. Луцьк, вул. Винниченка, 28, інститут економіки та менеджменту Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. Тел. (0332) 24-89-78. Ел. адреса: [econom.faculty@gmail.com](mailto:econom.faculty@gmail.com).

Засновник і видавець – Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки  
(43025, м. Луцьк, просп. Волі, 13).

Свідоцтво Держ. комітету телебачення та радіомовлення України ДК № 4513 від 28.03.2013 р.

Виготовлювач – Вежа-Друк (м. Луцьк, Бойка, 1, тел (0332)-29-90-65)

Свідоцтво Держ. комітету телебачення та радіомовлення України

ДК № 4607 від 30.08.2013 р