



АНАЛІТИК
АУДИТОРСЬКА ФІРМА



ЕКОНОМІКА ФІНАНСИ ПРАВО

ЩОМІСЯЧНИЙ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№ 11/3'2017

(видається з 1994 року)

ISSN 2409-1944

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата з економічних і юридичних наук

Наказ Міністерства освіти і науки України від 21 грудня 2015 р. №1328 (економічні науки), Наказ Міністерства освіти і науки України від 11 липня 2016 р. № 820 (юридичні науки). Реєстраційне свідоцтво серії КВ № 21620-11520ПР від 12 жовтня 2015 р.

Журналу присвоєно міжнародний ідентифікаційний номер ISSN 2409-1944 та включено до міжнародної наукометричної бази Index Copernicus.

Засновники:

Аудиторська фірма "Аналітик" спільно з Таврійським національним університетом ім. В.І. Вернадського та Національною академією внутрішніх справ України

Статті обов'язково проходять

відбір, внутрішнє і зовнішнє рецензування

Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет Вченою радою Національної академії внутрішніх справ України (Протокол № 27 від 16 листопада 2017 року) та Вченою Радою Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського

(Протокол № 43 від 21 листопада 2017 року). Повний або частковий передрук матеріалів журналу допускається лише за згодою редакції.

Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. За зміст та достовірність реклами несе відповідальність рекламодавець.

Підписано до друку 27.11.2017

Формат 60/84/8

Наклад – 250 прим.

Адреса редакції: 01001, м. Київ, вул. Хрещатик, 44

Телефони: (050) 735-43-41, (096) 221-88-61

Факс: (044) 278-05-88

E-mail: efp.redaktor@gmail.com

Сайт: www.efp.in.ua



Суб'єкт видавничої
справи

© "Аналітик", 2017
© "Економіка. Фінанси. Право",
2017

Типографія: ТОВ "Міжнародний бізнес
центр"

Керівник редакційної колегії з економічних наук:

Даций Олександр Іванович, д.е.н., професор, в.о. ректора Академії муніципального управління, Заслужений працівник освіти України

Заступник керівника редакційної колегії з економічних наук:

Бутинець Тетяна Анатоліївна, д.е.н., професор, професор кафедри економіко-правових дисциплін Національної академії внутрішніх справ

Члени редакційної колегії з економічних наук:

Бондар Валерій Петрович, професор кафедри аудиту КНЕУ, директор аудиторської фірми "HLB UKRAINE", член Аудиторської палати України

Величко Олена Георгіївна, Радник Першого віце-прем'єр міністра України – Міністра економічного розвитку і торгівлі України, член Аудиторської палати України

Вініченко Ігор Іванович, д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії та економіки сільського господарства Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Іванюта Василь Фалимонович, д.е.н., доцент, професор кафедри бізнес-адміністрування та зовнішньоекономічної діяльності Полтавського університету економіки і торгівлі

Клименюк Микола Миколайович, д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту Академії муніципального управління

Кондрашихін Андрій Борисович, д.е.н., доцент, завідувач кафедри державних та місцевих фінансів Академії муніципального управління

Корецька Світлана Олександрівна, д.е.н., доцент

Манцевич Юрій Миколайович, д.е.н., доцент, завідувач секретаріату Комітету Верховної Ради України з питань будівництва, містобудування і житлово-комунального господарства

Невелєв Олександр Михайлович, д.е.н., доцент, завідувач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та адміністративного менеджменту Академії муніципального управління

Потішняк Олена Миколаївна, д.е.н., доцент, професор кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка

Прушківський Володимир Геннадійович, д.е.н., професор, перший проректор Запорізького національного технічного університету

Редько Олександр Юрійович, д.е.н., перший проректор з науково-педагогічної роботи, професор, академік НАСОНА, член Аудиторської палати України

Сук Петро Леонідович, д.е.н., доцент, професор кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Національного університету біоресурсів і природо-користування України

Ткаченко Сергій Анатолійович, к.е.н., доцент, виконуючий обов'язки ректора Вищого навчального закладу «Міжнародний технологічний університет «Миколаївська політехніка»

Царенко Оксана В'ячеславівна, д.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку і аудиту Академії муніципального управління

Керівник редакційної колегії з правових наук:

Константинов Сергій Федорович, д.ю.н., професор, завідувач кафедри адміністративної діяльності НАВС

Заступник редакційної колегії з правових наук:

Лоцихін Олександр Миколайович, д.ю.н., професор, декан юридичного факультету Академії муніципального управління, Заслужений економіст України

Члени редакційної колегії з правових наук:

Баймуратов Михайло Олександрович, д.ю.н., професор, завідувач кафедри конституційного, адміністративного та міжнародного права Маріупольського державного університету, заслужений діяч науки і техніки України

Бичкова Світлана Сергіївна, д.ю.н., професор, заступник начальника кафедри цивільного права і процесу Національної академії внутрішніх справ

Василинчук Віктор Іванович, д.ю.н., професор, професор кафедри спеціальної техніки та оперативно-розшукового документування Національної академії внутрішніх справ, заслужений юрист України

Глушков Валерій Олександрович, д.ю.н., професор, завідувач спеціальною кафедрою № 1 Національної академії Служби безпеки України, заслужений юрист України

Джужа Олександр Миколайович, д.ю.н., професор, головний науковий співробітник відділу організації науково-дослідної роботи Національної академії внутрішніх справ, заслужений юрист України

Кампо Володимир Михайлович, к.ю.н., доцент, громадський діяч, заслужений юрист України

Клименко Олена Вікторівна, к.ю.н., доцент, доцент кафедри теорії, історії держави і права та конституційного права Академії муніципального управління

Кононенко Леонід Минович, к.ю.н., професор, професор кафедри муніципального, цивільного та адміністративного права Академії муніципального управління

Копан Олексій Володимирович, д.ю.н., професор, провідний науковий співробітник наукової лабораторії з проблем досудового розслідування навчально-наукового інституту № 1

Литвин Олександр Петрович, к.ю.н., професор, професор кафедри публічно-правових дисциплін Університету сучасних знань

Луць Володимир Васильович, д.ю.н., професор, завідувач відділу проблем приватного права Науково-дослідного інституту приватного права і підприємництва імені академіка Ф.Г. Бурчака НАПрН України, заслужений діяч науки і техніки України

Озерський Ігор Володимирович, д.ю.н., доцент, професор кафедри кримінального права та правосуддя Запорізького національного університету, академік міжнародної кадрової академії, відмінник освіти України, радник юстиції

Приходько Христина Вікторівна, к.ю.н., професор, доцент кафедри муніципального, цивільного та адміністративного права Академії муніципального управління

Фрицький Юрій Олегович, д.ю.н., професор, професор кафедри теорії, історії держави і права та конституційного права Академії муніципального управління

Шеф-редактор:

Головач Володимир Володимирович, к.ю.н., голова правління Аудиторської фірми "Аналітик", Заслужений юрист України

Технічний редактор:

Куцяк Олександр Анатолійович

Випусковий редактор:

Туманян Анна Оганесівна

ЗМІСТ

С.А. БОНДАРЕНКО, В.В. РУММО. Синергетичний бенчмаркінг у стратегічному управлінні інноваційним розвитком підприємства	4
А.І. ФАРІОН. Необхідність та актуальність концепції створення служби фінансових розслідувань	9
В.І. ЗАХАРЧЕНКО, О.В. БЕРЕЗОВСЬКИЙ. Вплив інноваційної стратегії високотехнологічного підприємства на його конкурентоспроможність	17
М.Ю. МИРОНЕНКО. Основні тенденції реалізації монетарної політики України у контексті забезпечення сталого економічного розвитку	21
Є.В. МАКАЗАН. Роль корпоративної культури в управлінні знаннями	27
А.Б. МОКРИЦЬКА, А.В. ПЕТРИКІВ. Організаційне забезпечення протидії економічним правопорушенням	31
Г.В. НАШКЕРСЬКА, Я.Р. МЕЛЕХ. Справедлива вартість: ризики й невизначеності при оцінці об'єктів фінансового обліку	35
В.С. РЕЙКІН, О.В. МАКАРА. Прогнозування детінізації економіки України: моделювання методом Сугено	39
Н.М. СЕЛІВАНОВА, І.О. БАШИНСЬКА, О.А. ГРАБОВЕНКО. Облік та оподаткування фінансового результату підприємства в умовах зміни податкового законодавства	45
Н.В. ЗАХАРЧЕНКО. Інституціональні основи сучасного високотехнологічного розвитку: досвід зарубіжних країн	54
О.В. ПЕТРУШКА, Б.С. ШУЛЮК. Проблеми соціального страхування та напрями його модернізації в Україні	59

АНОТАЦІЇ, КОМЕНТАРІ, КОНСУЛЬТАЦІЇ

А. ТУМАНЯН. Обережно – плагіат!	62
А. ТУМАНЯН. Як орендарю захистити в суді право на поновлення договору оренди земельної ділянки?	67
А. ТУМАНЯН. Ухилення власників від реєстрації договору оренди землі: як обійти законодавство	68

БОНДАРЕНКО

Світлана Анатоліївна
lana.bond15@ukr.net

УДК 330.322.3: 334.716

РУММО

Валерій Володимирович

СИНЕРГЕТИЧНИЙ БЕНЧМАРКІНГ У
СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ
ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ
ПІДПРИЄМСТВАSYNERGETIC BENCHMARKING IN
STRATEGIC MANAGEMENT INNOVATIVE
DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISEк.е.н., с.н.с., Інститут
проблем ринку та
економіко-екологічних
досліджень НАН України

к.е.н., доцент, ОНАХТ

У статті обґрунтовано використання синергетичного менеджменту в управлінні інноваційним розвитком промислового підприємства. На основі динамічної моделі потенціалу інноваційного розвитку розглянуто синергетичний менеджмент, в основі якого покладено управління синергетичними ефектами. Пропонується синергетичний бенчмаркінг та його ефекти як інструментарій синергетичного менеджменту в стратегічному управлінні підприємством.

В статье обосновано использование синергетического менеджмента в управлении инновационным развитием промышленного предприятия. На основе динамической модели потенциала инновационного развития рассмотрен синергетический менеджмент, в основе которого положено управление синергетическими эффектами. Предлагается синергетический бенчмаркинг и его эффекты как инструментарий синергетического менеджмента в стратегическом управлении предприятием.

The article substantiates the use of synergetic management in the management of the innovative development of an industrial enterprise. On the basis of the dynamic model of the potential of innovation development, synergistic management is considered, which is based on the management of synergistic effects. Synergistic benchmarking and its effects as synergistic management tools in strategic management of the enterprise are offered.

Ключові слова: синергетичний менеджмент, інноваційний розвиток, синергетичний бенчмаркінг, синергетичні ефекти

Ключевые слова: синергетический менеджмент, инновационное развитие, синергетический бенчмаркинг, синергетические эффекты

Keywords: synergistic management, innovative development, synergistic benchmarking, synergistic effects

ВСТУП

Дослідження питань інноваційного розвитку, ініційоване в роботах австрійського економіста Й. Шумпетера, розвивається в роботах вітчизняних і зарубіжних економістів. Більшість дослідників дійшли висновку, що метою інноваційного розвитку підприємства є набуття таких конкурентних переваг, які створили б реальні можливості для завоювання ринку. Так, на думку С.М. Ілляшенко, метою інноваційного розвитку є забезпечення високих темпів сталого економічного розвитку шляхом завоювання більшої частки ринку [1]. Л.І. Федулова указує на те, що в основі інноваційного розвитку покладено вибір цільової спрямованості і стратегії інноваційного розвитку, удосконалення організаційної структури [2].

Синергетика є ключовим підходом в розумінні механізмів інтелектуального лідерства та інновацій. Вона є важливим аспектом формування творчого мислення на сучасному етапі.

Концепція синергетичного менеджменту, запропонована Б.Л. Кузнецовим [3] спрямована на реалізацію синергетичних ефектів інновацій.

Одним з параметрів, що управляють господарюючою системою, за допомогою якого можна домогтися позитивного синергетичного ефекту, є бенчмаркінг як сучасна методологія інноваційної творчої поведінки підприємства, що ефективно вивчає і освоює передовий досвід.

Бенчмаркінг в сфері управління розвитком підприємства є досить новим напрямком, служить для оцінки альтернативних варіантів регулювання, вироблення стратегій та підвищення ефективності управління на основі більш глибокого розуміння і запозичення підходів, успішно реалізованих в інших областях [4-6].

В умовах стратегічних змін система менеджменту підприємства має оперативно реагувати і своєчасно коригувати вектори розвитку. Тому використання інструментарію бенчмаркінгу є дуже актуальним і нагальним питанням для реального сектора економіки.

МЕТА РОБОТИ полягає у визначенні змісту та сутності використання синергетичного бенчмаркінгу у стратегічному управлінні інноваційним розвитком підприємства.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених в області теорії і практики управління інноваційними проектами, теорії самоорганізації, економічної синергетики, нелінійної динаміки, інноваційного менеджменту, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, нормативно-правові акти та періодичні видання.

При проведенні дослідження використано методи системного, синергетичного підходів, методологія процесного і проектного управління виробничими системами.

РЕЗУЛЬТАТИ

Безперервне інноваційне оновлення і управління інноваційними процесами є основою інноваційного розвитку виробничих систем, що реалізується через проекти базисних інновацій, основною метою яких є технологічний прорив і перехід системи на нову технологічну платформу. Очікувані синергетичні ефекти досягаються через механізми позитивного зворотного зв'язку за рахунок когерентної взаємодії і перепроєктування технологічної, організаційно-управлінської та маркетингової підсистем, а також на основі відповідних організаційно-економічних механізмів планової реалізації інновацій.

Останнім часом відбувається істотне ускладнення

ресурсів підприємства, причому провідну роль починають грати нематеріальні активи і їх відтворення [7]. Розвиток підприємства інноваційним шляхом можливий лише за наявності певного рівня потенціалу інноваційного розвитку, який слід розглядати як комплекс взаємопов'язаних ресурсів, компетенцій в інноваціях, інноваційних та інституціональних організаційних здатностей до їх реалізації. Потенціал інноваційного розвитку, який представляє синергетичний ефект від усіх компонентів (ресурсів, компетенцій, інноваційних та інституційних організаційних здатностей), визначає спроможність динамічної управлінської системи приводити у відповідність до зовнішніх, внутрішні можливості інноваційного розвитку на основі постійного пошуку, використання і розвитку нових сфер і способів ефективної реалізації ринкових можливостей (рис. 1).

Інноваційний розвиток, як показує практика, – це складний і тривалий процес інноваційних перетворень на підприємстві, що включає набір цілей, планованих заходів, систему мотивації і способи фінансування. Синергетичний менеджмент стає інструментарієм забезпечення формування і реалізації потенціалу інноваційного розвитку підприємства. Процес формування та використання потенціалу інноваційного розвитку підприємства, як сукупність етапів послідовної інтеграції, представлено у таблиці 1.



Рис. 1. Динамічна модель потенціалу інноваційного розвитку в системі синергетичного менеджменту

Таблиця 1

Етапи процесу формування та використання потенціалу інноваційного розвитку підприємства

Етапи розвитку потенціалу інноваційного розвитку підприємства (ПІР)	Складові елементи етапів
1. Визначення цілей інноваційної діяльності	1.1. Визначення завдань розвитку ПІР 1.2. Визначення відповідності цілей інноваційної діяльності, місії та функціонуючій бізнес-моделі підприємства
2. Ідентифікація чинної стратегії інноваційного розвитку	2.1. Ідентифікація цілей чинної стратегії інноваційного розвитку 2.2. Визначення способів досягнення цілей 2.3. Побудова стратегічних карт
3. Складання і відбір переліку інноваційних проектів, необхідних для реалізації стратегії інноваційного розвитку	3.1. Визначення сукупності можливих інноваційних проектів 3.2. Вибір пріоритетних інноваційних проектів 3.3. Планування альтернативних сценаріїв дій 3.4. Прогнозування можливих ефектів 3.5. Усунення негативних відхилень
4. Оцінювання стану ПІР в контексті необхідності досягнення цілей інноваційної діяльності, характеру стратегії та наявних інноваційних проектів	4.1. Збір і аналіз релевантної інформації 4.2. Вибір методу оцінювання ПІР 4.3. Встановлення базового періоду оцінювання 4.4. Визначення критеріїв оцінювання стану ПІР 4.5. Аналіз ресурсного забезпечення інноваційної діяльності 4.6. Ідентифікація інноваційних, організаційних та інституційних здатностей і компетенцій в інноваціях
5. Розробка програм розвитку ресурсів, компетенцій і здатностей (програма розвитку ПІР)	5.1. Визначення ступеня залежності кожного інноваційного проекту від якості ресурсів, знань, досвіду, умінь, якості бізнес-процесів 5.2. Комплексне оцінювання ресурсної бази, компетенцій та здатностей організації для успішного втілення інноваційних проектів 5.3. Складання інноваційної «дорожньої карти» інноваційного розвитку 5.4. Навчання персоналу та його залучення до процесу розробки інноваційних ідей та інструментів впровадження
6. Формування бізнес-моделі інноваційного розвитку	6.1. Адаптація принципів інформаційного обміну і моделі взаємодії до встановлених цілей і завдань
7. Аналіз досягнення цілей інноваційного розвитку	7.1. Ступінь досягнення цілей інноваційної діяльності 7.2. Оцінювання ефективності реалізованих інноваційних проектів 7.3. Розробка корегуючих заходів
8. Оцінка ефективності і результативності синергетичного менеджменту	7.1. Визначення критеріїв ефективності і результативності синергетичного менеджменту підприємства 7.2. Оцінювання ключових показників результативності діяльності компанії, KPI 7.3. Ув'язка стратегій і перспективних планів власного розвитку і відповідних документів макро- і мезоуровня

З позиції економічної синергетики [8], управління розвитком – це управління процесом формування синергетичних ефектів. Синергетичний ефект [9] являє собою результат когерентного дії складових компонентів економічної системи, що викликає головним чином якісні зміни її стану і утримання на стійкому напрямку розвитку, незважаючи на впливи екзогенних і ендогенних флуктуацій. Реалізація синергетичних ефектів підприємства будується на створенні позитивного зворотного зв'язку, який дає можливість забезпечення техніко-технологічного, інноваційного, науково-технічного, економічного, екологічного, управлінського, соціального ефектів як єдиної системи:

- організаційні основи інноваційного розвитку, що відрізняються комплексністю, системністю, спрямованістю в нелінійне майбутнє;
- інституційні форми і відносини, що стимулюють і реалізують здатність до сталого розвитку;
- лідерство і синергія взаємодій за рахунок

самоорганізації як внутрішньо системного процесу і бенчмаркінгу [10].

Синергетичному менеджменту притаманні такі основні властивості і характеристики:

1) гетерогенна структура, що охоплює різноманітні елементи економічної системи – технологію, організацію, екологію, менталітет, психологію, політику, безпеку, а також всі види ресурсів і зв'язків між ними;

2) орієнтація на позитивний синергетичний ефект через принципи самоорганізації і вплив на керуючі параметри системи з імперативом виявлення стійких шляхів розвитку (атракторів);

3) фіксовані параметри синергетичного управління, визначені у відповідних просторовим, часовим і ресурсних координатах, які при цьому враховують межу синергетичного підходу, адекватну місію, мету, потенціал підприємства, а також можливості і загрози зовнішнього середовища;

4) унікальна архітектура, оскільки кожен конкретний випадок реалізації синергетичного менеджменту

не є стандартний алгоритм або шаблонне явище, а орієнтований на творчий підхід з набором елементів розвитку (інвестиційні, інтелектуальні, технологічні, продуктові ресурси, що формують синергетичний ефект потенціалу інноваційного розвитку);

5) завдання топ-менеджменту підприємства – вловлювати нелінійні ознаки синергетичного ринку і, формуючи позитивні зворотні зв'язки, створювати передумови переходу системи в нову якість, що відповідає вимогам і образу «майбутнього» [10].

Бенчмаркінг – це безперервний процес пошуку, дослідження і виявлення передових технологій в роботі еталонних організацій, підрозділів, окремих фахівців та впровадження в практику досліджуваного підприємства з метою формування його сталого розвитку на основі вдосконалення бізнес-процесів [11]. Бенчмаркінг дозволяє системно підходити до виявлення ключових орієнтирів розвитку (атракторів) і сприяє підвищенню синергетичного менеджменту, приводячи організацію в біфуркаційні стани. Як напрямок, він являє собою злиття методів і технологій менеджмент-маркетингу, а як найважливіше структурна «технологічна ланка» в системі сучасного управління – сприяє ефективному виявленню ризиків і можливостей бізнесу, які слід враховувати при побудові стратегії підприємства. Стратегія розвитку підприємства тісно пов'язана з бенчмаркінгом. З одного боку, порівняльний аналіз бізнес-процесів уточнює і коригує стратегію, а з іншого – стратегія і місія підприємства визначають набір ключових показників проведення бенчмаркінгу. Тому в рамках синергетичного менеджменту доцільна розробка

бенчмаркінгової стратегії, орієнтованої на випереджальний розвиток об'єкта управління, що передбачає напрямок діяльності в області безперервного пошуку кращих методів організації і ведення бізнесу з метою досягнення цілей і позитивних синергетичних ефектів.

Синергетичні аспекти бенчмаркінгу полягають у наступному:

1) передовий досвід завжди містить для того, хто хоче ним скористатися, неочевидну підказку, що визначає напрямок подальшого розвитку;

2) якщо управлінець зможе побачити більше, ніж йому пропонується, він виконає завдання бенчмаркінгу [12].

Основою бенчмаркінгу виступають повнота інформації, без якої неможливо «побачити більше, ніж пропонується», а базовими складовими – інноваційна поведінка і порівняльний аналіз. Бенчмаркінг крім економічного смислового навантаження, несе ще й філософське, що розкриває його суть, – вчитися у інших. Часто на практиці наслідком бенчмаркінгової стратегії виступають позитивні синергетичні ефекти (коли результат від бенчмаркінгу перевершує властивості еталонного бізнес-процесу), що дозволяє переконатися в синергетичних властивостях бенчмаркінгу, орієнтованих на породження специфічних ефектів: емерджентність, мультиплікації і синергізму для інтенсифікації революційної, якісно вдосконаленої системи. У таблиці 2 сформульовані ефекти синергетичного бенчмаркінгу, які стимулюють інноваційний розвиток в системах.

Таблиця 2

Ефекти синергетичного бенчмаркінгу, які стимулюють інноваційний розвиток в системах

Ефекти	Сутність, зміст
Когнітивний ефект	Ідентифікація, збір і обробка інформації – основа для появи знань, які роблять можливим вибуховий стрибкоподібний інноваційний розвиток. Синергетичний бенчмаркінг є системою ефективного пошуку, аналізу та використання інформації для цілей розвитку підприємства
Превентивний ефект	Потенціал інноваційного розвитку підприємства залежить від здатності прогнозувати зміни і превентивно реагувати на них. Синергетичний бенчмаркінг допомагає створювати і впроваджувати «еталони майбутнього», що визначає успіх підприємства в довгостроковій перспективі
Комунікативний ефект	Нові знання створюються і зберігаються в мережах і комунікаціях, рівень розвитку яких визначає сприйнятливості підприємства до інновацій. Синергетичний бенчмаркінг створює нові ефективні зв'язки з зовнішнім середовищем
Трансакційний ефект	В умовах постіндустріального розвитку зниження трансакційних витрат призводить до різкого зростання ефективності діяльності підприємства. Синергетичний бенчмаркінг спрямований на зниження трансакційних витрат через дослідження прикладів успішних трансакцій і інститутів у всіх системах
Емерджентний ефект	В процесі синергетичного бенчмаркінгу запозичення і поєднання передового досвіду багатьох організацій сприяє виникненню у підприємства якісно нових властивостей за рахунок системної суми новацій
Мультиплікативний ефект	У синергетичному бенчмаркінгу широке поширення передового досвіду однієї економічної системи на безліч систем дозволяє отримувати додаткові синергетичні ефекти
Креативний ефект	Нетривіальний досвід синергетичного бенчмаркінгу сприяє особистому розвитку дослідників, що в подальшому виражається в нелінійному зростанні продуктивності розумової праці фахівців.

Мета синергетичного бенчмаркінгу – розробка, обґрунтування та застосування методів, що сприяють появі в підсистемах бенчмаркінгу синергетичних ефектів. Синергію, що реалізується в формі партнерств, співробітництв, злиттів і постійної взаємодії, розглядають як рушійну силу економічного розвитку значно рідше, ніж конкуренцію. Реалізація організаційно-економічного механізму стійкого розвитку економіки можлива шляхом створення в регіонах інноваційно-виробничих комплексів (кластерів, технополісів, технопарків), які здійснюють спеціальні програми, ініційовані бізнесом і державою. Такий підхід стає відправною точкою синергетичного менеджменту і орієнтований на випереджальний розвиток об'єкта управління за рахунок інтеграції потенціалів наукових організацій, вищих навчальних закладів та виробничих підприємств.

ВИСНОВКИ

Таким чином, синергетичний підхід в управлінні дозволяє по-новому підійти до проблеми ефективного менеджменту і формування стратегії розвитку підприємства. Він орієнтований не на зовнішній вплив, а на внутрішню самоорганізацію системи, на щось іманентно їй властиве, на власні закони еволюції і самоорганізації, які необхідно визначати і вдосконалювати в потрібному для підприємства напрямку.

Без пошуку оригінального інноваційного рішення система буде рухатися в бік втрати ефективності. Синергетичний бенчмаркінг володіє необхідною теоретичною основою вирішення такого роду проблем. Він є продуктивним інструментом пізнання складних систем в економіці і використовує синергетичний підхід, універсальні механізми самоорганізації і феномен надшвидкого розвитку процесів на основі нелінійної позитивного зворотного зв'язку для створення умов інтенсивного вибухового якісного розвитку систем.

Тому для вітчизняних наукомістких секторів промисловості стратегічно важливо інтегровано розробляти бенчмаркінгову і синергетичну стратегії розвитку з визначенням основних напрямків прориву і синергізму, використовуючи концепцію рушійних сил. Важливим є не тільки правильно їх прогнозувати, а й визначати їх взаємозв'язок і можливі наслідки.

Список використаних джерел

1. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: навч. посіб. - 2-ге вид., перероб і доп. / С.М. Ілляшенко. - Суми: ВТД «Університетська книга»; К.: Видавничий дім «Княгиня Ольга», 2005. - 324 с.
2. Інноваційний розвиток підприємства: [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / Л.І. Федулова, Е.М. Забарна, С.В. Філіппова. – Одеса, ОНПУ: Бондаренко М.О., 2016. – 700 с.
3. Кузнецов Б.Л. Синергетический менеджмент в машиностроении. Набережные Челны: Изд. РИО КамПИ, 2003, 403с.
4. Goncharuk, A.G. and Getman, M. (2014), "Benchmarking to improve a strategy and marketing in pharmaceuticals", *Benchmarking: An International Journal*, Vol. 21 No. 3, pp. 364-385.
5. Goncharuk A.G., Lazareva N.O. and Alsharf I.A.M. Benchmarking as a Performance Management Method / *Polish Journal of Management Studies*. - 2015. - Vol. 11. - No. 2. - pp. 27-36.
6. Gubanov E.S. Sistemno-sinergeticheskaya metodologiya v kontekste issledovaniya investitsionnoy sfery regiona" / *Trudy Vserossiyskogo simpoziuma po ekonomicheskoy teorii*, Institut of Economics, RAS, 2003. - Ekaterinburg.
7. Занг В.Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории: Пер. с англ./ В.Б. Занг. – М.: Мир, 1999. – 335 с.
8. Хаке Г. Тайн природы. Синергетика: учение о взаимодействии. – Москва-Ижевск (перевод с немецкого): Институт компьютерных исследований. 2003. – 320 с.
9. Richard H. Thaler. *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. - 2016.
10. Губанов Е.С. Системно-синергетическая методология в контексте исследования инвестиционной сферы региона // *Труды Всероссийского симпозиума по экономической теории*. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2003. – 1039 с.
11. Гераскина И.Н. Бенчмаркинг в системе современного менеджмента // *Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена*. - 2008. - № 85. - С. 324–332.
12. Шерстобитова Т.И., Гераскина И.Н. Синергетический аспект бенчмаркингового взаимодействия при формировании клиентского капитала предприятия // *Экономика и предпринимательство*. - 2013. - № 2. - С. 357–363.

ФАРІОН

Антоніна Іванівна

Secretmail antonina@ukr.net



к.е.н., доцент, Тернопільський
національний економічний
університет

УДК 336.225.68:351.713(477)

НЕОБХІДНІСТЬ ТА АКТУАЛЬНІСТЬ КОНЦЕПЦІЇ СТВОРЕННЯ
СЛУЖБИ ФІНАНСОВИХ РОЗСЛІДУВАНЬNECESSITY AND ACTUALITY THE CREATION CONCEPT OF
FINANCIAL INVESTIGATION SERVICES

Стаття присвячена визначенню необхідності створення нової для України альтернативи податкової міліції та Державної фінансової інспекції України, а також окремого підрозділу СБУ з метою угруповання та перерозподілу їхніх функцій по боротьбі з фінансовими злочинами. В статті обґрунтована необхідність узгодження завдань та функцій СФР з вимогами національного законодавства та пошуку максимального наближення функціонування даного департаменту до європейських аналогів.

Статья посвящена определению необходимости создания новой для Украины альтернативы налоговой милиции и Государственной финансовой инспекции Украины, а также отдельного подразделения СБУ с

целью группировки и перераспределения их функций по борьбе с финансовыми преступлениями. В статье обоснована необходимость согласования задач и функций СФР с требованиями национального законодательства и поиска максимального приближения функционирования данного департамента к европейским аналогам.

The article is devoted to determine the necessity for the creation of the new alternative to the tax police and the State Financial Inspection of Ukraine, as well as a separate subdivision of the SBU, for the purpose of grouping and redistribution of their functions in the fight against financial crimes. The article justifies the necessity of coordinating the tasks and functions of the FIS with the requirements of national legislation and seeking maximum approximation of the functioning of this department to European counterparts.

Ключові слова: фінансові злочини, економічна безпека, правопорушення, розслідування, розшукова діяльність

Ключевые слова: финансовые преступления, экономическая безопасность, правонарушения, расследования, розыскная деятельность

Keywords: financial crimes, economic security, offenses, investigation, search activities

ВСТУП

Україна пройшла складний етап у формуванні демократичних економічних відносин для забезпечення конкурентоспроможності на європейському ринку фінансових послуг при цьому здійснюючи ряд важливих структурних перетворень в органах та підрозділах, які відповідальні за економічну безпеку суспільства. Стартовий етап розпочався у 2013 р. спробою створити фінансову поліцію за ініціативою податкової поліції, продовжуючись у 2014 р. прийняттям концепції формування Служби фінансових розслідувань на базі підрозділів МВС та СБУ по боротьбі з економічними злочинами. Наступний рік відзначився анонсуванням розробки нового законопроекту про СФР. Протягом двох послідовних років було запропоновано законопроект "Про фінансову поліцію" від 15.03.2016 р., внесено ініціативу створити єдиний орган, що займатиметься розслідуванням злочинів у сфері економіки (2016 р.), а також схвалено законопроект щодо створення органу протидії фінансовим злочинам – СФР (2017 р.). Отже, тео-

ретична основа формування єдиного органу, на якого покладені функції виявлення, припинення, розкриття та досудове розслідування злочинів у економічній, фінансовій та податковій сферах сформована. Залишаються актуальними питання практичного втілення розробленої стратегії щодо формування СФР (фінансової поліції), а також дослідження механізму діяльності суб'єктів фінансового контролю в країнах Європи та Америки, що дозволить створити оптимальну національну модель фінансового контролю в Україні.

Проблеми фінансового контролю, як головного інструменту у сфері відмивання фінансових активів, отриманих незаконним шляхом та функціонування відповідного контрольного органу досліджувалися в працях багатьох учених та практиків, таких як С. Банаха, А. Борисенкової, С. Буткевича, І. Гаєвського, Д. Кобелька, І. Коломійця, І. Луніна, А. Меденцева, А. Матіуса, Л. Матвійчука, І. Моспаненка, С. Чорнуцького та інших.

МЕТА РОБОТИ полягає у визначенні необхідності створення Служби фінансового розслідування

як єдиного контролюючого та запобіжного органу у боротьбі з фінансовими правопорушеннями, на якого поставлені функції забезпечення економічної безпеки держави.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною базою наукової роботи є теоретичні праці авторів та матеріали практикуючих спеціалістів, періодичні видання, Internet ресурси, нормативно-правові акти та законодавство України. В процесі проведення дослідження використано методи структурно-логічного аналізу, порівняння та узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Розгляд питання організації та функціонування контрольного органу в сфері державних фінансів полягає найперше в правильному формуванні підходу до визначення та класифікації злочинів у фінансовій сфері – рис. 1 [1].

Злочинність у фінансовій сфері ототожнюється з фінансовим шахрайством. Так, у ст. 222 Розділу VIII “Злочини у сфері господарської діяльності” КК України передбачена відповідальність за спеціальний вид шахрайства – шахрайство з фінансовими ресурсами [2]. У широкому трактуванні терміни “економічний злочин” та “фінансове шахрайство” споріднюються це пояснюється тим, що ознаки цього злочину притаманні низці кримінально-караних діянь, які хоч і не спрямовані на заволодіння чужим майном, але механізм яких становлять шахрайські прийоми [7].

За способом здійснення шахрайством визначаються: будь-яке заподіяння майнової шкоди шляхом обману або зловживання довірою; ухилення від оподаткування, обман покупців та замовників; фіктивне підприємництво, кримінальне банкрутство; заволодіння майном шляхом зловживання службовим становищем [7].

За процесами та фінансовими операціями фінансове шахрайство вважається підробленням, переведенням безготівкових грошових коштів державних та громадських організацій в готівкові доходи, отриманням незаконного прибутку від приховування фактичних доходів та несплати податків, фальсифікацією облікових та розрахункових платіжних документів, отриманням незаконного прибутку від виплати занижених та отримання завищених відсотків по операціям кредитування, страхування, збереження грошових коштів або від фінансових угод між громадянами [8]. Більш розширене тлумачення фінансового злочину подано провідними фахівцями кримінологами та криміналістами на третьому Міжнародному колоковіумі з питань транснаціональної злочинності в Східній та Центральній Європі – *фінансові злочини* – це злочини, які спрямовані проти фінансових інститутів, як державних, так і приватних, і вчинені з використанням фінансових систем та відносин, за допомогою фінансових документів [9].

Оскільки, ступень фінансової злочинності значно впливає на стан економічної захищеності країни, то важливо ідентифікувати суміжні терміни “економічна” та “фінансова” безпека держави (рис. 2) [11].

Так як від фінансових злочинів потерпають не тільки окремі фінансові інститути, але й всі суб’єкти господарювання, то для ефективного процесу розслідування та їх попередження, необхідно сформувати стратегію боротьби з фінансовою злочинністю, яка не може здійснюватися без належної аналітичної інформації. Згідно з статистичними даними рівень незаконних діянь у фінансових структурах значно зріс за поточний період (рис. 3, рис. 4) [10]. Про це, також свідчить невтішна статистика позиції України в рейтингу дослідження стану економічної злочинності в світі за її видами (рис. 5) [13]. Не зважаючи на це, суттєвих зрушень за останніх 10 років у боротьбі з економічною злочинністю в Україні не відбулося. Проте, появився новий вид шахрайства – кіберзлочинність – інформаційні злочини, які кваліфікуються навмисними діями, спрямованими на розкрадання або руйнування інформації в інформаційних системах і мережах, і на які вчені та дослідники роблять акцент як на зростаючу загрозу економічній безпеці держави, під яку найбільше підпадає економічна система нашої країни, оскільки заходи, що їх вживають організації для реагування на атаки із використанням комп’ютерних технологій є недостатньо потужними та прогресивними у порівнянні із світовими технологіями. Про зростання кіберактивності свідчить статистика кіберзлочинності в Україні (рис. 6) [12].

З розвитком приватного бізнесу від економічних злочинів страдають не тільки державні організації, але й приватні фірми, оскільки окрім безпосередніх збитків, економічна злочинність може завдати серйозної шкоди іміджу компаніям та погіршити їхню репутацію, що в результаті може привести навіть до втрати частини ринку.

Отримані результати свідчать про невідкладну необхідність створити єдиний централізований орган, функції якого повинні забезпечити захист економічних інтересів держави. За 10-річний період цими пріоритетами забезпечувалися: Державна фіскальна служба України (Департамент боротьби з відмиванням доходів, одержаних злочинним шляхом, слідчі та оперативні підрозділи), Міністерство внутрішніх справ України (Департамент протидії злочинності у сфері економіки), Служба безпеки України (підрозділи контррозвідувального захисту інтересів держави у сфері економічної безпеки) та Податкова міліція України. З одного боку, відбулася спроба створити систему органів, що здійснюють захист економічних інтересів держави, а з іншого – спроба була неефективна через ряд причин:

- дублювання функцій;
- надмірна кількість працівників, що здійснюють боротьбу з економічною злочинністю;
- функціонування чисельних органів, відповідальних за економічну безпеку держави;
- надмірні видатки бюджету на утримання системи органів;
- адміністративний тиск на бізнес.

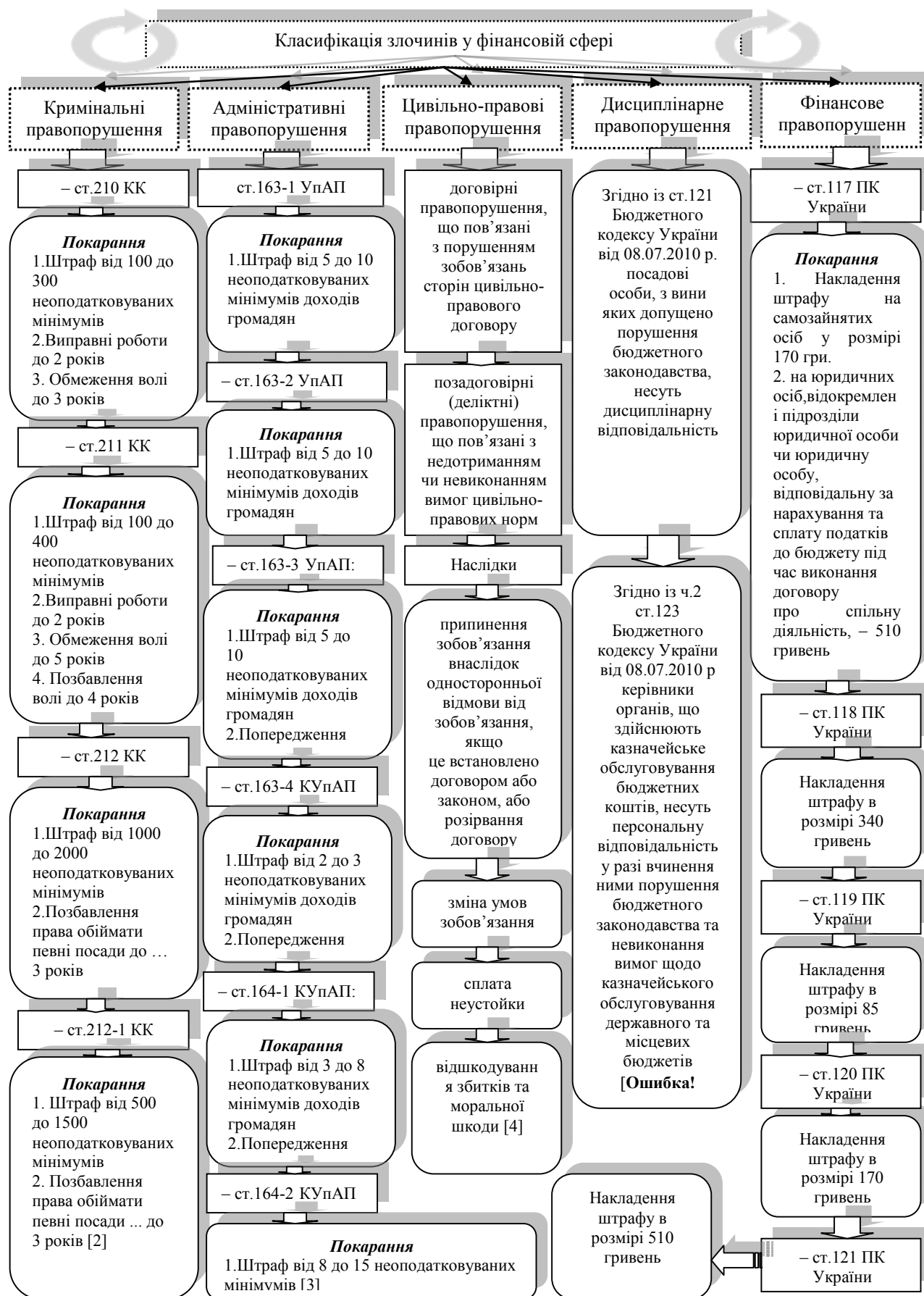


Рис. 1. Класифікація видів правопорушень у фінансовій сфері

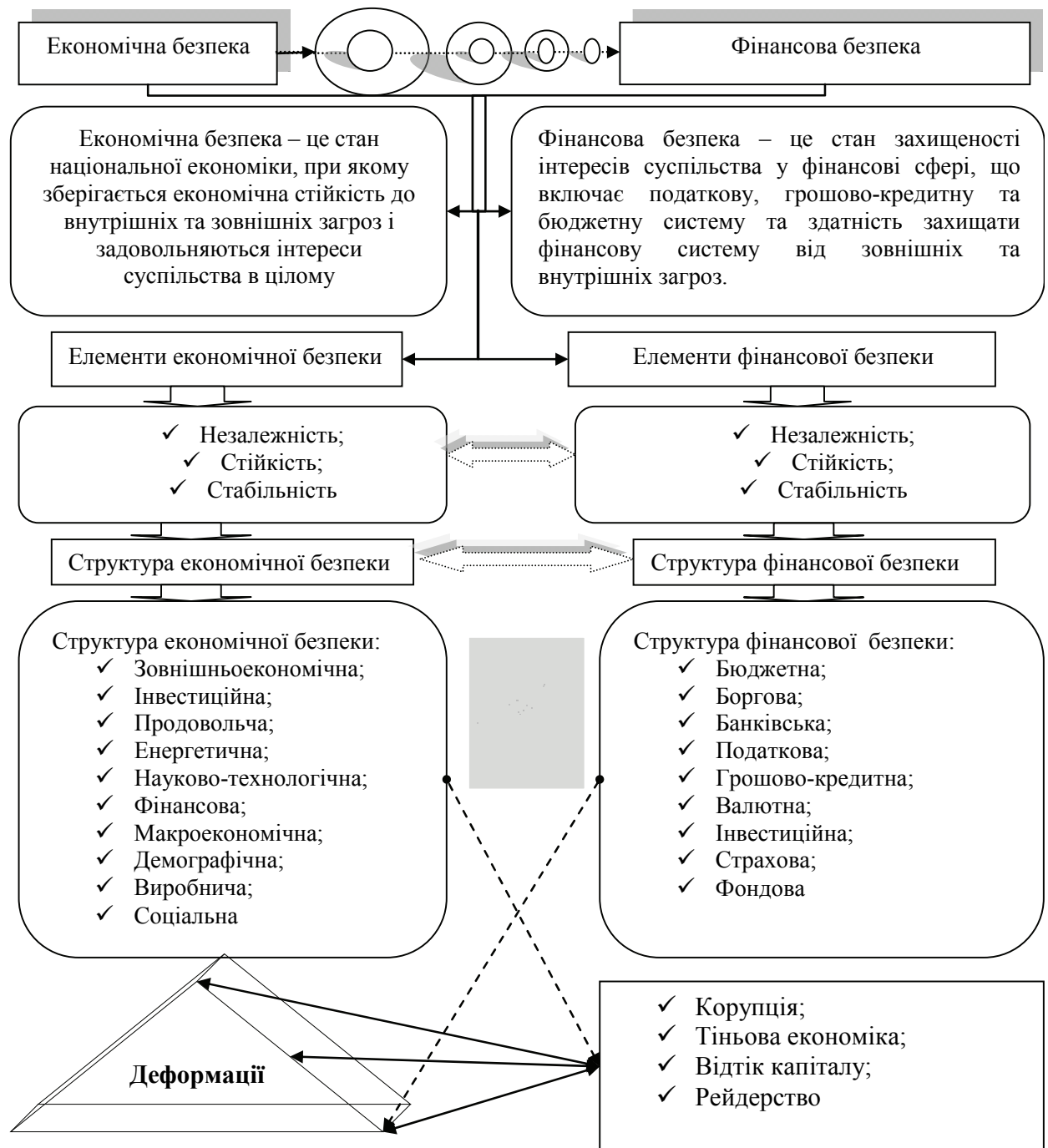


Рис. 2. Загрози фінансово-економічній системі держави

Привласнення, розтрата майна або заволодіння ним шляхом зловживання службовим становищем, вип.

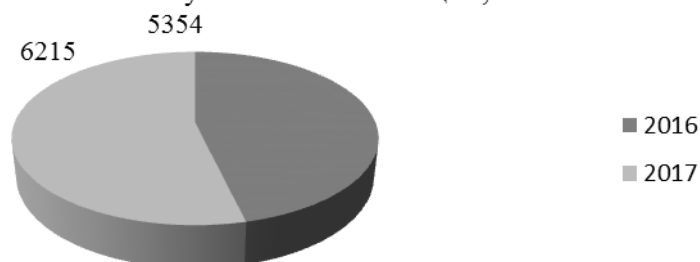


Рис. 3. Злочинні діяння у сфері фінансів, 2016-2017 рр., I-півріччя

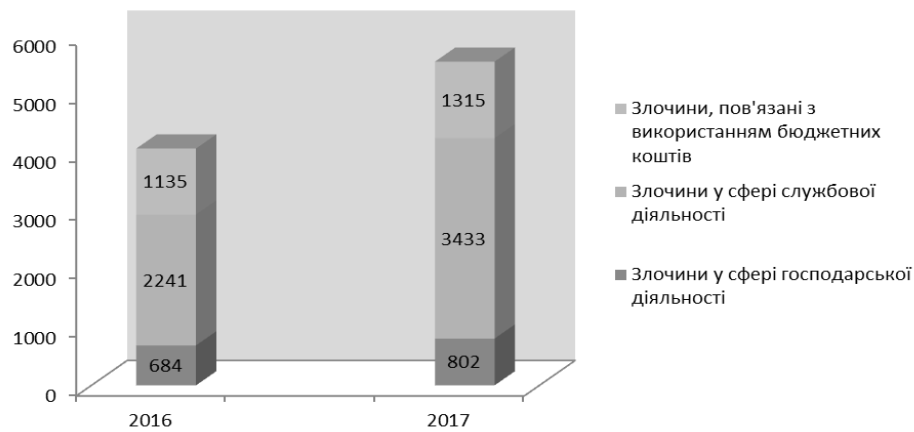


Рис. 4. Стан економічної злочинності в Україні за 2016 р. та 6 місяців 2017 р.

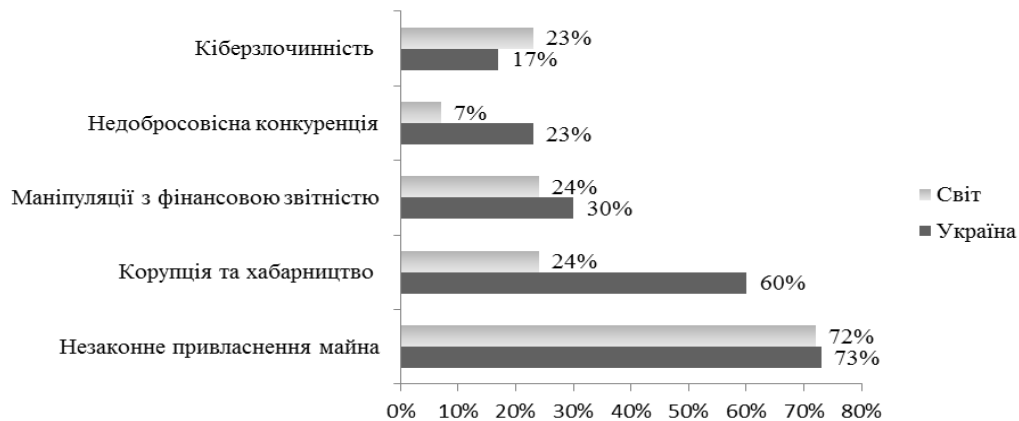


Рис. 5. П'ять найпоширеніших економічних злочинів в Україні та світі у 2011 р.

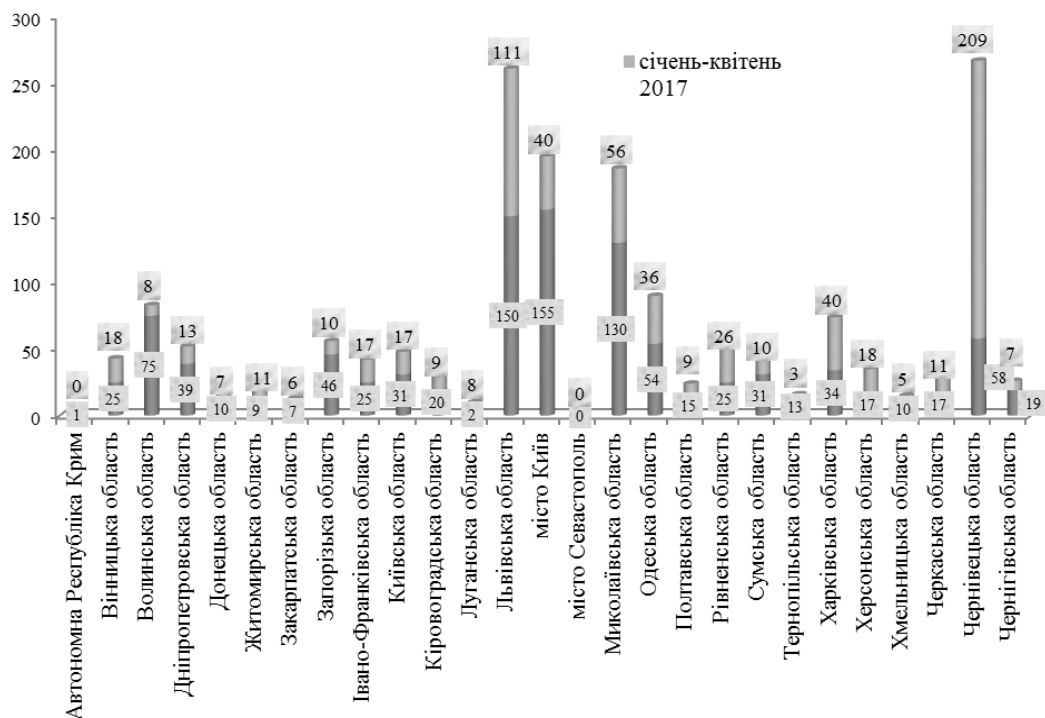


Рис. 6. Дані про кількість зареєстрованих в розрізі регіонів України упродовж 2016 та січня-квітня 2017 рр. злочинів у сфері використання електронно-обчислювальних машин (комп'ютерів), систем та комп'ютерних мереж і мереж електрозв'язку

Безсумнівно, для усунення недоліків, а саме: дублювання функцій відповідних органів, скорочення чисельності працівників, що здійснюють боротьбу з економічною злочинністю, зменшення адміністративного тиску на бізнес, а також для оптимізації державних витрат на забезпечення економічної безпеки та підвищення рівня контролю за дохідною і видатковою частинами бюджету, необхідно створити єдиний орган, відповідальний за економічну безпеку держави. Саме з цих причин відбулося ініціювання урядом прискореного процесу створення Служби фінансових розслідувань. Іншим, не менш важливим, фактором для створення СФР є одна із вимог Міжнародного валютного фонду щодо налагодження ефективної діяльності у боротьбі з корупційними схемами, а саме поглиблення співпраці з Європейським Союзом у питаннях боротьби з фінансово-економічними злочинами, що є основним пунктом у прийнятті позитивного рішення про надання фінансового траншу для України.

Необхідно відзначити, що вже відбулися спроби сформувати орган відповідальний за боротьбу з фінансовими правопорушеннями: 2013 р. – підготовка законопроекту “Про Службу фінансових розслідувань України” (фінансову поліцію), 2014 р. – підготовка концепції формування Служби фінансових розслідувань і необхідних документів для її створення, 2015 р. – анонсування розробки нового законопроекту про СФР, 2016 р. – запропоновано законопроект “Про Фінансову поліцію”, 2017 р. – презентування законопроекту щодо створення органу протидії фінансовим злочинам (СФР). Всі заходи були ініційовані урядом, а також правоохоронними органами держави, але не підтримувалися Верховною Радою України, оскільки не відповідали Указам Президента, Коаліційній угоді та не вирішували проблеми захисту фінансово-економічних інтересів держави в цілому, та окремих інституцій зокрема.

Враховуючи важкий економічний стан в Україні, а також необхідність оперативно реагувати на фінансово-економічні правопорушення, концепцію та модель створення СФР, яка б реалізувала державну політику у сфері запобігання та боротьби з вищеписаними правопорушеннями та здійснення фінансового контролю, необхідно створити невідкладно. Саме в 2014 р. була прийнята на розгляд пропозиція реформувати податкову поліцію і на її базі створити новий орган – Службу фінансових розслідувань, або Фінансову поліцію. Найпершим етапом у формуванні СФР є прийняття ряд законів, які дадуть можливість запобігти зростання рівня правопорушень у фінансово-економічній сфері. Сучасне законодавство фактично блокує діяльність контрольних органів, про це свідчить аналіз чинного законодавства та практики, яка склалася, що функції з протидії злочинам у сфері фінансів не виправдано розпорошені по різних відомствах і часто дублюються. При цьому, для забезпечення ефективної діяльності новоствореного органу необхідно створити належне законодавче підґрунтя. Імплементация у вітчизняне законодавство європейської моделі контрольних органів у фінансово-економічному середовищі, що поєднують в собі

контрольно-перевірочні функції з функціями досудового розслідування, дасть можливість сформувати конкуруючу структуру СФР.

Світовий досвід показує, що існує декілька ефективних моделей функціонування контрольних органів у фінансово-економічній сфері, а саме

– Департамент кримінальних розслідувань Податкової та митної служби Великобританії, Служба розслідувань фінансових злочинів при МВС Литовської Республіки, Слідчий департамент Слідчої служби Міністерства фінансів Грузії, FIOD – правоохоронний підрозділ Податкової та митної служби Нідерландів [15]. Так, поліція в Данії та Норвегії поєднує функції протидії загальній злочинності, а також порушенням податкового, митного законодавства та відмиванню коштів. Податкова й митна служби в даному випадку не виконують правоохоронних повноважень. Податкові та митні департаменти Великої Британії, Нідерландів, Португалії та Ірландії мають спільні правоохоронні повноваження та функціонують в рамках однієї адміністративної структури, а розкриттям злочинів в економічній сфері займаються підрозділи національної поліції. Найбільш децентралізовану модель контрольних органів мають Німеччина та Швейцарія, де податкові і митні служби мають власні правоохоронні повноваження, які не перетинаються з функціями поліції, яка здійснює фінансову розвідку. Не можна обминути також цікавий досвід італійського уряду у формуванні контрольних органів у фінансово-економічній сфері, де понад двісті років діє контрольно-регулюючий орган – фінансова поліція (Guardia di Finanza). Сфера дії фінансової поліції досить різноманітна – це захист національних і європейських фінансових інтересів, припинення податкових злочинів, боротьба з організованою злочинністю, контрабандою, фальсифікацією товарів і грошових знаків, незаконним будівництвом, наркотрафіком і відмиванням злочинних капіталів, протистояння нелегальній імміграції, припинення інтернет-шахрайств, контроль за азартними іграми, оподаткуванням фізичних і юридичних осіб [15].

Для створення української моделі СФР (фінансової поліції) необхідно співставити всі фактори, які притаманні тільки для економічного, політичного та законодавчого середовища України, причому по можливості запозичити окремі елементи зарубіжних моделей (рис. 7).

Проте, як свідчить практика, поєднувати оперативно-розшукову діяльність з слідчо-оперативною досить важко, оскільки нова структура повинна мати доступ в якості користувача до інформаційних систем державних органів, перелік яких встановлюється Кабінетом Міністрів України, самостійно створювати інформаційні системи та вести оперативний облік в обсязі і порядку, що визначається завданнями, покладеними на СФР. Дискусійним залишається питання про організацію схеми отримання інформації від державних органів, окремих громадян, підприємств, установ та організацій незалежно від форм власності з питань, що належать до компетенції СФР.



Рис. 7. Концептуальні основи формування моделі СФР для України

ВИСНОВКИ

Варто відзначити, що ідея створення національної фінансової поліції, яка буде сконцентрована на розслідуванні фінансових та економічних правопорушень, є новою для України. Концепція створення нової структури викликала широкий резонанс серед професійної спільноти та наукових кіл, проте не зважаючи на інтенсивність використання у практиці понять «фінансові розслідування», «фінансова служба» – для української науки вони практично невідомі. У науковій сфері, через нестачу досліджень, відчувається необхідність поглибленого вивчення предмета, суб'єктів, методик та методології концепції створення СФР.

Доречність створення контрольного органу в фінансово-економічній сфері не підлягає сумніву,

оскільки через ряд подібних вимог, які повинні забезпечити надійність інвестиційного середовища в Україні, постійно відкладаються Євроінтеграційні процеси. Проте, не зважаючи на спроби створити єдиний контрольний орган у фінансово-економічній сфері, ефективної моделі функціонування СФР практично не розроблено. Зазначимо, що версії законопроектів про створення СФР зазнавали істотних змін та доповнень, зокрема і процедурних. Основні питання, такі як структура СФР, чисельність штатних працівників, ієрархія підпорядкування – Міністерству фінансів (фінансовому відомству) чи Міністерству внутрішніх справ, залишаються дискусійними.

Можна зробити наступний висновок, що у ситуації, яка склалася в Україні, необхідна консолідація функцій розслідування фінансових злочинів з метою

запобігання, розкриття та контролю економічної злочинності.

Список використаних джерел

1. Кобелька Д.М. Класифікація видів правопорушень у фінансовій сфері. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe
2. Кримінальний Кодекс України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2341-14>
3. Кодекс України про адміністративні правопорушення: від 07.12.1984 р., № 8073-Х // ВВР Української РСР. – 1984. – № 51. – Ст. 1122
4. Скаун О.Ф. Теорія держави і права (Енциклопедичний курс): [підручник]. – Вид 2-е, перероб. і доповн. / О.Ф. Скаун. – Харків: Еспада, 2009. – 752 с.
5. Податковий кодекс України: від 02.12.2010 р. Редакція кодексу від 10.09.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
6. Бюджетний кодекс України: від 08.11.2010 р., № 2456-VI // ВВР України. – 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
7. Чернишов Г.М. До питання про визначення фінансового шахрайства. Науковий вісник Ужгородського національного університету, 2014 р. – С. 230-234. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/8013/1>
8. Карпович О.Г. Актуальные уголовно-правовые проблемы борьбы с финансовым мошенничеством: монография / О.Г. Карпович. – М.: ЮНИТИ-ДАНА; М.: Закон и право, 2011. – 271 с.
9. Осика І.М. Боротьба з фінансовою злочинністю у країнах Європи. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://visnyk.univd.edu.ua/?controller=service&action=download&download=28259>
10. Злочинність в Україні: опублікована шокуюча статистика за 2017 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://expres.ua/news/2017/09/05/260751>
11. Варналій З.С. Інституційні деформації як загрози економічній безпеці України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:M2CBju6S9mMJ:www.asp.univ.kiev.ua/doc/Lektoriy/Varnaliy_10.09.14.pps+&cd=1&hl=uk&ct=clnk&gl=ua&client=aff-maxthon-maxthon4
12. Україна. Всесвітній огляд економічних злочинів. Кіберзлочини в центрі уваги. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.pwc.com/ua/uk/press-room/assets/gecs_ukraine_ua.pdf
13. Статистика кіберзлочинності в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://dostup.pravda.com.ua/request/statistika_kibierzlochinnosti_v
14. Аспекти функціонування в Україні підрозділів податкової міліції та шляхи їх реформування. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.radakmu.org.ua/uploads/file/-/present_dubyna.pdf
15. Беззуб, І. Чи полегшить життя українському бізнесові “Фінансова поліція”. [Електронний ресурс]. Громадська думка про правотворення. № 15-16 (118-119) серпень-вересень 2016. – С. 10-15 – Режим доступу: <http://nbuviap.gov.ua/images/dumka/2016/15-16.pdf>

ЗАХАРЧЕНКО

Віталій Іванович
nvzakharchenko777@gmail.com

УДК 657.1.012

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОЇ
СТРАТЕГІЇ
ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО
ПІДПРИЄМСТВА НА ЙОГО
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬINFLUENCE OF THE INNOVATIVE
STRATEGY OF A HIGH-TECH
ENTERPRISE ON ITS
COMPETITIVENESSд.е.н., професор, Одеський
національний політехнічний
університет

БЕРЕЗОВСЬКИЙ

Олег Володимирович
nvzakharchenko777@gmail.comмагістр, Одеський національний
політехнічний університет

Розглянуто проблеми формування інноваційної стратегії високотехнологічного підприємства та її вплив на підвищення рівня його конкурентоспроможності. Визначено причини та перешкоди на шляху формування стратегії впровадження інновацій на підприємстві та представлено етапи розробки ефективної інноваційної стратегії на підприємстві.

Рассмотрены проблемы формирования инновационной стратегии высокотехнологического предприятия и ее влияние на повышение уровня его конкурентоспособности. Определены причины и препятствия на пути формирования стратегии внедрения инноваций на предприятии и представлены этапы разработки эффективной инновационной стратегии предприятия.

The problems of formation of innovative strategy of a high-tech enterprise and its influence on increasing its competitiveness are considered. The reasons and obstacles on the way of forming the strategy of innovation introduction at the enterprise are determined and the stages of development of the effective innovative strategy of the enterprise are presented.

Ключові слова: інноваційна стратегія, розвиток, проблеми, етапи, високотехнологічне підприємство

Ключевые слова: инновационная стратегия, развитие, проблемы, этапы, высокотехнологичное предприятие

Keywords: innovative strategy, development, problems, stages, high-tech enterprise

ВСТУП

Управління промисловим підприємством орієнтоване на створення і підтримання конкурентних переваг, що дозволяють підприємству досягати поставлених цілей, отримувати прибуток, збільшувати частку ринку. Джерела конкурентних переваг підприємства можуть бути різними: унікальні активи, економія на масштабах, ефективне управління та ін., але останнім часом з'являється все більше аргументів на користь того, що стійкі конкурентні переваги ґрунтуються на безперервній інноваційній діяльності.

Підприємства, що діють у конкурентному середовищі, домагаються успіху, коли вони задовольняють потреби споживачів повніше, ніж конкуренти, пропонуючи продукти, які є новими, кращими чи порівняно дешевшими. Іншими словами, конкурентна перевага випливає із здатності виробляти товари дешевше і краще або виробляти нові товари. Технологічні інновації відіграють ключову роль як у збільшенні продуктивності і якості, так і в створенні нових продуктів і послуг. Нові продукти допомагають завоювати ринок, збільшують рентабельність. У разі більш зрілих продуктів зростання продажів залежить від успішної продуктової диференціації, заснованої на інноваційній діяльності.

МЕТА РОБОТИ полягає у визначенні проблем формування інноваційної стратегії та шляхів їх

вирішення з метою обґрунтування ролі і впливу інноваційної стратегії високотехнологічного підприємства на його конкурентоспроможність.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, нормативно-правові акти. Для вирішення поставлених завдань були використані наступні методи: аналізу і синтезу, абстрактно-логічного узагальнення, діалектики, аналогій, порівняльного зіставлення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Ступінь впливу високотехнологічного розвитку на довгострокову конкурентоспроможність підприємства різна і залежить як від галузевої специфіки, так і від культури, цінностей та стратегії конкретного підприємства.

Існує широкий спектр підприємств, для яких високотехнологічний розвиток має ключове значення і є визначальним елементом довгострокової конкурентної переваги. Для таких підприємств ефективний менеджмент технологічних інновацій, що передбачає як тактичні, так і стратегічні аспекти, є критичним фактором. Це обумовлює необхідність застосування стратегічного підходу до управління технологічними

інноваціями і розробки стратегії інноваційної діяльності (інноваційної стратегії).

У науковій літературі з управління інноваціями не сформувався єдиного підходу до визначення змісту поняття “інноваційна стратегія”. Можливо, це визначається складністю і неоднозначністю розуміння сутності самої “інновації” як економічної категорії. Огляд визначень різних дослідників [1–5] показує, що даний термін може мати різні значення залежно від контексту, а вибір підходу до визначення поняття залежить від конкретних цілей вимірювання або аналізу.

Відповідно до міжнародних стандартів “інновація” визначається як кінцевий результат інноваційної діяльності, що одержав втілення у вигляді нового або вдосконаленого продукту, впроваджене на ринку, або нового або удосконаленого технологічного процесу, використовуваного в практичній. Тобто, інновація інтерпретується як перетворення потенційного науково-технічного прогресу в реальний, що втілюється в нових продуктах і технологіях (продуктових і технологічних інноваціях).

Вищесказане дозволяє запропонувати наступний підхід до визначення інноваційної стратегії підприємства: “Інноваційна стратегія підприємства являє собою цілеспрямований процес розробки і реалізації управлінських рішень, спрямованих на створення і розвиток продуктових і технологічних інновацій, принципи якого формуються загальною стратегією бізнесу підприємства”.

Інноваційна стратегія відноситься до рівня функціональних стратегій. Це означає, що вона поряд з маркетинговою, виробничою, фінансовою стратегіями підприємство представляє собою субстратегії загальної стратегії бізнесу. Стратегічний план підприємства визначає цілі та напрямки розвитку в усіх сферах господарської діяльності, у т.ч. щодо інновацій. При цьому для деяких агресивних високотехнологічних

підприємств стратегія в області інновацій є найбільш значущим елементом корпоративної стратегії. У будь-якому випадку інноваційна стратегія підприємства повинна бути органічно пов'язана зі стратегією бізнесу і орієнтована на реалізацію спільних стратегічних цілей і принципів в інноваційній сфері, відповідно, необхідний механізм трансформації загальних стратегічних цілей в цільові установки і програми інноваційної діяльності [2].

М. Портер запропонував відому класифікацію конкурентних стратегій компаній, в межах якої виділено чотири базові напрями досягнення конкурентних переваг: лідерство у витратах, диференціація і фокусування на витратах або диференціації. У табл. 1 представлені варіанти стратегії конкуренції в їх додатку до продуктів і процесів.

У наведеному вище визначенні інноваційної стратегії поряд з принципом відповідності загальної стратегії підприємства чітко виділені дві її складові, орієнтовані на розвиток продуктових і технологічних інновацій.

Продуктова стратегія підприємства включає визначення напрямків розвитку існуючого асортименту і впровадження нових конкурентоспроможних продуктів.

Для високотехнологічних підприємств технологічна стратегія включає визначення, розвиток і використання технологічних компетенцій, тобто специфічних навичок і вмінь, якими володіють підприємства в області технології.

При цьому, з одного боку, ці дві частини інноваційної стратегії є взаємопов'язаними і повинні розроблятися узгоджено: розробка та налагодження ефективного виробництва продуктових новинок, стимульованих ринковим попитом, може зажадати доопрацювання технології, науково-технічні ідеї нових конкурентоспроможних продуктів часто з'являються в ході проведення НДДКР.

Таблиця 1

Еталонні стратегії та направленість продуктових та процесних інновацій

[узагальнено автором на основі [3]]

	Лідерство у витратах	Диференціація	Фокусування на витратах	Фокусування на диференціації
Інноваційна стратегія				
Розвиток продукту	Розвиток продукту, спрямований на зниження його вартості, наприклад, шляхом ресурсозбереження	Розвиток продукту, спрямований на підвищення його якості, доповнення функцій тощо	Розвиток продукту, спрямований на зниження витрат при обслуговуванні конкретного сегмента	Розробка продукту, націлений на поглиблення спеціалізації при обслуговуванні конкретного сегмента
Розвиток процесу	Поліпшення процесу з метою зменшення витрат матеріалу і трудових витрат, а також на збільшення переваги великих економічних об'єктів	Розвиток процесу, спрямований на поліпшення параметрів (наприклад, надійності), які підвищують цінність продукту для покупця	Розвиток процесу, спрямований на зниження вартості обслуговування сегмента	Розвиток процесу, спрямований на підвищення цінності продукту для покупців сегмента

З другого боку, технологічна стратегія і стратегія продукту мають кожна свою специфіку, пов'язану як

з характером стратегічних факторів зовнішнього середовища, так і з різною роллю підрозділів НДДКР,

маркетингу та виробництва в процесі їх розробки та реалізації.

Проблеми формування інноваційної стратегії надзвичайно складні. Чому підприємства з хорошим менеджментом, які здійснюють постійний моніторинг ринку, інвестиції в інновації, що обіцяють найбільший дохід, що працюють з клієнтами послідовно, втрачають лідерство в ряді галузей? Причиною цього може бути брак стратегічного бачення, в результаті підприємства розвивають існуючі технології, в той час як принципово нові технології, що приходять ззовні, в кінці кінців заміщають існуючі. На практиці часто виявляється, що найбільш небезпечна загроза виникає саме внаслідок вторгнення нетрадиційних для даної галузі технологій, в результаті процвітаючі підприємства зазнають невдачі.

На думку багатьох дослідників, ядром розробки ефективної стратегії бізнесу є розвиток ключових компетенцій специфічних навичок і вмінь, якими володіє підприємство. До найважливіших компетенцій підприємств у високотехнологічній сфері (інноваційним здібностям) відносяться навички та вміння в таких видах діяльності як: технологічне прогнозування; дослідження ринку і аналіз споживачів; пошук і оцінка ідей нових продуктів і технологій; придбання технологічних ресурсів; ефективна система управління проектами [3,4].

Для формування технологічної стратегії найбільше значення мають можливості підприємства в сфері технологічного прогнозування та аналізу життєвого циклу технологій, які залежать від компетенції і досвіду експертної роботи її фахівців, наявності партнерських зв'язків з науковим співтовариством, участі в державних програмах науково-технологічного прогнозування.

Методи пошуку та оцінки технологій, важливих з точки зору довгострокової конкурентоспроможності підприємства, включають патентний пошук, який може дати відповідь на питання, наскільки сильні конкуренти у відповідній сфері досліджень і розробок, аналіз публікацій, відвідування наукових симпозиумів та конференцій, аж до промислового шпигунства. Проведення таких пошукових робіт входить в компетенцію підрозділів НДДКР або спеціально створених для оцінки і ревізії інноваційно-інвестиційних проектів комісій.

Важливість компетенції в сфері придбання нових технологічних ресурсів визначається тим, що комерціалізація інновації вимагає, як правило, додаткових активів і підтримуючих технологій. Необхідні активи і технології можна купувати, використовуючи ринкові механізми, можна налагоджувати власне виробництво, наприклад, через вертикальну інтеграцію, можливо отримання доступу до необхідних ресурсів через стратегічне партнерство з фірмами, які володіють цими активами і технологіями. Вибір адекватних ситуацій шляхів і ефективна реалізація угоди відносяться до важливих високотехнологічних здібностей підприємств.

Для формування продуктової стратегії ключовим навиком підприємства є пошук, оцінка та всебічна апробація ідей створення нових перспективних продуктів і послуг. Хоча кожне підприємство відпра-

цьовує власний механізм реалізації даного процесу, представляється можливим виділити наступні основні шляхи виявлення ідей продуктової новинки:

- виявлення ідей, які продиктовані ринком, на основі використання широкого спектру методів, які прямо або побічно адресуються до споживачів. Метою ринкових досліджень в цьому випадку є виявлення проблем, які незадовільно вирішуються за допомогою існуючих товарів, виявлення споживчих мотивів і переваг. Тут ключовим навиком підприємства є компетенція в сфері маркетингу і рівень ринкових досліджень;

- виявлення ідей, що випливають з високотехнологічного розвитку, і дослідження товару з метою знаходження можливих поліпшень. Метод інвентаризації характеристик товару передбачає складання переліку головних характеристик і їх варіювання з метою виявлення нових комбінацій, що веде до поліпшення;

- виявлення ідей, що випливають з наслідування фірмам-конкурентам (бенчмаркінг). Систематичний аналіз конкуруючих товарів із застосуванням методу “конструювання навпаки” може також привести до ідей вдосконалення або створення новинки;

- пошук ідей творчими методами. Метод заснований на уяві і інтуїції і реалізується в межах спільної роботи творчих груп. Завдяки ефекту синергії група людей більш здатна до творчості, ніж кожен з них окремо [1].

Далі відбувається процедура фільтрації ідей нових товарів з метою відсіву ідей, які несумісні з ресурсами або стратегічними цілями підприємства або просто не привабливі. На цій стадії поглиблений аналіз не проводиться; потрібно лише швидко і з малими витратами виділити ідеї, що заслуговують подальшого розгляду і відкинути неперспективні.

На наступному етапі розробляється концепція нового продукту, під якою розуміється опис його фізичних і сприйманих характеристик, а також набору вигод для певної групи потенційних користувачів. Причому оскільки акцент робиться на перевагах, які отримують користувачі, мова йде не просто про офіційний документ: концепція конкретизує поняття продукту як набору властивостей і атрибутів, отже, одна і та ж ідея товару може призвести до різних концепцій.

Після того, як основні контури нового виробу визначені, розробляється проектна пропозиція або інноваційний проект.

У процесі формування і реалізації інноваційної стратегії слід мати на увазі, що процеси створення і випуску на ринок нових продуктів пов'язані з високим рівнем ризику [4].

Ризики, супутні процесу створення нової продукції, можуть бути класифіковані в такий спосіб:

- ринкові ризики, пов'язані з невизначеністю попиту на новий продукт;

- конкурентні ризики, пов'язані з не передбачуваною реакцією конкурентів в галузі;

- технологічні ризики, пов'язані з технічними параметрами продукту;

- організаційні ризики, що стосуються необхідності проведення змін в організації;

– виробничі ризики, пов'язані з можливістю організації ефективного виробництва нового продукту;

– фінансові ризики, щодо необхідного обсягу інвестицій в проект [5].

Західними фахівцями проводилися масштабні дослідження по виявленню факторів успіху і невдач нових продуктів. Результати цих досліджень дозволили зробити висновок, що найбільш часто в якості причин невдач виступають наступні чинники: продукт не відповідає потребам споживачів; продукт недостатньо диференційований від продуктів конкурентів; продукт не відповідає технічним вимогам; ціна занадто висока; продукт не відповідає заданим нормативам і стандартам; продукт конкурує з іншими продуктами компанії, в результаті розвивається внутрішня конкуренція; відсутнє стратегічне відповідність нового продукту продуктового портфелю компанії.

Критичний аналіз причин успіху і невдач нових продуктів дає цінну інформацію як для формування продуктової стратегії, так і для тактичного управління процесами розробки і виведення на ринок нового продукту: недостатнє опрацювання продуктів на технологічність; відсутність системи внутрішнього маркетингу (аналіз постачальників); недостатній зворотний зв'язок і, як наслідок, відсутність достовірної інформації про те, як споживач відноситься до продукту; відсутність обґрунтованого регламенту розробки і просування нового продукту на ринок; погана комунікація між підрозділами, включеними в процес розробки нового продукту.

Важливим питанням формування продуктової стратегії є визначення моментів часу, коли фірма повинна вийти на ринок з новим продуктом. Для

високотехнологічного підприємства фактор часу має вирішальне значення. Конкуренція в часі відображає зростаючий тиск на підприємство не тільки випускати нові продукти, але робити це швидше за конкурентів.

ВИСНОВКИ

Таким чином, процеси розробки та виведення на ринок нової продукції складні. Вони пов'язані з високим рівнем ризику, проте ще більший ризик для довгострокової конкурентоспроможності високотехнологічного підприємства полягає у випуску застарілої продукції, у відсутності активної стратегії розвитку технологічних компетенцій і поновленні продуктового ряду.

Список використаних джерел

1. Захарченко Н.В. Обґрунтування стратегічних інноваційно-інвестиційних рішень в управлінні високотехнологічним виробництвом: моногр. / Н.В. Захарченко. – О.: Наука і техніка, 2017. – 524 с.
2. Петрович Й.М. Інноваційний потенціал управління організацією: [Монографія] / Й.М. Петрович, Л.М. Прокопишин-Рашкевич. – Львів: НУ "Львівська політехніка", 2010. – 184 с.
3. Портер М. Конкуренція :[Пер. с англ.] / М. Портер – М.: Вільямс, 2006.–425с.
4. Федулова Л.І. Технологічна політика: глобальний контекст та українська практика [Текст]: монографія / Л.І. Федулова. – К.: КНТЕУ, 2015. – 844 с.
5. Філіппова С.В. Особливості процесу комерціалізації інноваційних розробок промислового підприємства: [Монографія] / С.В. Філіппова, Ю.В. Ковтуненко. – Луганськ: Ноулідж, 2013. – 214 с.

МИРОНЕНКО

Марк Юрійович

mark.myronenko@gmail.com

УДК 336

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РЕАЛІЗАЦІЇ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ
УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУMAIN TRENDS OF THE UKRAINE'S MONETARY POLICY
IMPLEMENTATION IN THE CONTEXT OF PROMOTING SUSTAINABLE
ECONOMIC DEVELOPMENT

д.н.держ.упр., доцент,
професор, Вінницький
торговельно-економічний
інститут КНТЕУ

У статті розглянуто основні тенденції та проблеми реалізації монетарної політики в умовах фінансово-економічної нестабільності. Проаналізовані та запропоновані деякі напрями реформування грошово-кредитної системи України. Визначено ключові аспекти формування ефективного монетарного режиму та проведення прозорої грошово-кредитної політики.

В статье рассмотрены основные тенденции и проблемы реализации монетарной политики в условиях финансово-экономической нестабильности. Проанализированы и предложены некоторые направления реформирования денежно-кредитной системы Украины. Определены ключевые аспекты формирования эффективного монетарного режима и проведения прозрачной денежно-кредитной политики.

In the article the main tendencies and problems of realization of the monetary policy in conditions of financial and economic instability are considered. Some directions of reforming the monetary and credit system of Ukraine have been analyzed and proposed. The key aspects of the formation of an effective monetary regime and the conduct of a transparent monetary policy are determined.

Ключові слова: монетарна політика, економіка, стабільність, фінансові інструменти, інфляція, криза, розвиток

Ключевые слова: монетарная политика, экономика, стабильность, финансовые инструменты, инфляция, кризис, развитие

Keywords: monetary policy, economy, stability, financial instruments, inflation, crisis, development

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Формування економічної системи ринкового типу зумовлює перехід до економічних методів управління, важливою складовою яких є різноманітні фінансово-кредитні важелі. Це посилює роль банків у створенні ринкової моделі функціонування економіки України і висуває на перший план необхідність глибоких перетворень у банківській системі й формування цілісного механізму монетарного регулювання економіки.

Актуальність теми зумовлена тим, що в умовах трансформації економіки та використання ринкових методів господарювання, грошово-кредитна політика покликана створити важливі передумови для стабілізації національної економіки та її подальшого розвитку. Грошово-кредитна політика не може виступати як політика, відокремлена від інших складових економічної політики, її завдання повинні бути не самоціллю, а дієвим засобом досягнення стійкого економічного зростання. Від її ефективності безпосередньо залежать подолання негативних явищ і тенденцій, й утвердження довіри до економічної політики країни та її національної валюти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблема формування та реалізації грошово-кредитної політики у вітчизняній літературі висвітлена

досить широко. Наукові праці В.М. Гейця, Н.І. Гребельника, О.В. Дзюблюка, Г.О. Дорошенко, А.О. Єпіфанова, І.О. Лютого, М.І. Макаренка, А.М. Мороза, М.І. Савлука, І.В. Сала, В.С. Стельмаха, О.А. Стороженка присвячені різноманітним аспектам зазначеної проблеми, зокрема особливостям застосування відповідних грошово-кредитних інструментів та регулюванню у фінансово-кредитній системі. Серед зарубіжних авторів, які досліджували питання використання інструментів грошово-кредитного регулювання, слід відмітити Ф. Мишкіна, П. Роуза, Дж. Сінкі, І. Фішера, М. Фрідмена та інших.

МЕТОЮ ДОСЛІДЖЕННЯ є висвітлення основних тенденцій реалізації монетарної політики України та обґрунтування особливостей її регулювання в умовах трансформаційної економіки.

**ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ
ДОСЛІДЖЕНЬ**

Головним результатом функціонування грошової системи є розроблення і реалізація певної грошово-кредитної політики. Позитивний вплив цієї політики на розвиток економіки визначає ефективність самої грошової системи.

Сучасний етап розвитку економіки України відбувається за умов фінансово-економічної кризи, що висуває нові вимоги до економічної політики дер-

жави, які полягають у необхідності зміщення акцентів із зовнішньої орієнтації економіки на активізацію та стимулювання розвитку внутрішнього ринку. Для цього грошово-кредитна (монетарна) політика Національного банку України (НБУ) як складова економічної політики країни покликана забезпечити відповідне монетарне підґрунтя для виходу країни з фінансової та економічної кризи, тобто цінову стабільність, і припинити зростання інфляції у довгостроковому періоді [1, с. 1071].

У Законі України «Про Національний банк України» зазначається, що «грошово-кредитна політика – комплекс заходів у сфері грошового обігу та кредиту, направлених на регулювання економічного зростання, стримування інфляції та забезпечення стабільності грошової одиниці України, забезпечення зайнятості населення та вирівнювання платіжного балансу» [2].

Монетарна політика є не просто складовою загальноекономічної політики, а її ключовим елементом з огляду на результативність і ефективний вплив на економіку.

Більш повно і точно виражає сутність монетарної політики визначення її як комплексу взаємопов'язаних, скоординованих на досягнення заздалегідь визначених суспільних цілей, заходів щодо регулювання грошового обороту, які здійснює держава через центральний банк. Як впливає з цього визначення, монетарній політиці властиві комплексність, різновариантність регулятивних заходів; спрямованість їх на досягнення певних, заздалегідь визначених суспільних цілей; заходи ці реалізуються центральним банком через механізм грошового ринку. При такому підході монетарна політика набуває чітких, економічно обумовлених обрисів. Вона має внутрішню єдину інституційну основу – грошовий ринок і банківську систему. У такому трактуванні монетарна політика являє собою організаційно оформлений регулятивний механізм зі своїми специфічними цілями, інструментами та роллю в економічному регулюванні.

Монетарна політика є складовою системи державного регулювання, яка дає змогу шляхом зміни параметрів грошової маси та умов кредитування забезпечувати ефективність функціонування економіки. Взаємодоповнюючими складовими грошово-кредитного механізму є кредит і гроші, і з розвитком зростає кредитна складова, яка надає можливість розширювати використання кредитних ресурсів для впливу на макроекономічну динаміку.

Головною метою грошово-кредитної політики є забезпечення стабільності грошової одиниці України [3]. Для її реалізації Національний банк має виходити із пріоритетності досягнення та підтримки цінової стабільності в державі. Це передбачає збереження купівельної спроможності національної валюти шляхом підтримання у середньостроковій перспективі (від 3 до 5 років) низьких, стабільних темпів інфляції, забезпечення цінової передбачуваності у здійсненні довгострокового планування та прийнятті управлінських рішень щодо економічного та соціального розвитку. Завданням грошово-кредитної політики у

середньостроковій перспективі є зниження темпів інфляції до 5% на рік із допустимим відхиленням ± 1 процентний пункт.

У 2014 р. ключовим чинником формування кон'юнктури грошового ринку стала девальвація гривні [3]. Відмова від практики утримання валютного курсу у фіксованих межах, які були якорем стабільності цін і передбачали домінуючу роль валютного каналу емісії, не була доповнена системними діями Національного банку щодо переходу до іншого якоря стабільності за рахунок оптимізації використання інших каналів та інструментів регулювання ліквідності, а також виваженими заходами валютної політики. Це порушило монетарне підґрунтя для забезпечення стійкої динаміки валютного курсу і безпечних темпів інфляції. Відсутність зрозумілих, прозорих та системних дій в сфері валютної політики підірвали довіру до Національного банку. Його дії в частині адміністративних заходів і валютних інтервенцій виявилися непослідовними і мало результативними.

В головному документі грошово-кредитної політики – «Основних засадах грошово-кредитної політики» – щорічно визначаються (за виключенням 2011 р.) кількісні показники монетарної сфери, які можуть бути критеріями оцінки її ефективності. У 2002-2006 рр. було 6 таких показників, у 2007 р. – 3, 2008-2009 рр. – 2, 2010 – 1, у 2011 р. – вони не визначалися, у 2012-2015 рр. – 2 показники (табл. 1) [4]. Водночас жодного разу за 2002-2013 рр. фактичні значення індикаторів грошово-кредитної сфери не відповідали плановим одночасно за усіма показниками.

У 2002-2006 рр. забезпечення їх виконання було не можливим через несумісність показників: досягнення одного цільового показника вимагало зміни інших, які відігравали роль інструмента досягнення мети. Це так звана «дилема цілей грошово-кредитної політики», за якої центральний банк в умовах відкритої економіки може контролювати лише два аспекти з трьох: курсову стабільність, вільний рух капіталу та незалежну грошово-кредитну політику й пов'язану з нею цінову стабільність.

У 2008-2010 рр. Національний банк в основних засадах не визначав та не брав на себе відповідальність щодо забезпечення конкретного рівня курсу гривні по відношенню до долара США через те, що у кризовий період у значній волатильності динаміки обмінного курсу домінуючу роль відігравали зовнішні фактори, які перебувають поза межами впливу Національного банку. У 2009-2010 рр. в основних засадах грошово-кредитної політики не визначався також прогнозований показник індексу споживчих цін через недостатню реалістичність прогнозів Уряду щодо цього показника. Тобто у зазначений період не наводилися кількісні орієнтири (показники) щодо оцінки ефективності забезпечення виконання основної функції – забезпечення стабільності національної грошової одиниці, критеріями якої є курсова та цінова стабільність.

Таблиця 1

Динаміка виконання прогнозних показників монетарної сфери, передбачених основними засадами грошово-кредитної політики у 2008-2015 рр. [4]

Прогнозні показники монетарної сфери	2008			2009			2010			2012			2013			2014			2015
	план	факт	відхилення	план	факт	відхилення	план	факт	відхилення	план	факт	відхилення	план	факт	відхилення	план	Факт станом на 01.10.2014	відхилення	план
Індекс споживчих цін (грудень до грудня), %	115,9	122,3	6,4	×	112,3	×	×	109,1	×	107,9	99,8	-8,1	104,8-106,1	100,5	-4,3	119	116,2	-2,8	109
Монетарна база, млн. грн.	×	186671	×	×	194965	×	×	225692	×	×	255283	×	×	307139	×	×	351390	×	×
Монетарна база, темпи зростання до попереднього року, %	×	132	×	106	104	-2	109-113	116	3	112-116	106	-6	106-108	120	12	128	114,4	-13,6	120
Грошова маса, млн. грн.	×	515727	×	×	487298	×	×	597872	×	×	773199	×	×	908994	×	×	991906	×	×
Грошова маса, темпи зростання до попереднього року, %	135-140	130	-5	108	95	-13	×	123	×	×	113	×	×	118	×	×	109,1	×	×
Середній за період обмінний курс, грн. за дол. США	×	5,27	×	×	7,79	×	×	7,94	×	×	7,99	×	×	7,99	×	×	13,02	×	×

З 2010 р. у Законі України «Про Національний банк України» визначено ієрархію цілей Національного банку України, серед яких ключовим цільовим пріоритетом є забезпечення цінової стабільності. З 2008 р. та у зв'язку із пріоритетністю цінової стабільності Національний банк більше не визначає в Основних засадах грошово-кредитної політики прогнозований курс гривні до долара США та не бере зобов'язання за забезпечення його стабільності.

Аналіз ефективності грошово-кредитної політики за цільовим пріоритетом досягнення та утримання цінової стабільності (цільовий пріоритет 1) у 2002-2013 рр. свідчить про недостатню ефективність грошово-кредитної політики через невідповідність фактичних показників ІСЦ прогнозованим. Попри те, що у 2012-2013 рр. інфляція в Україні була нижчою за прогнозовані показники, індекс споживчих цін характеризується значною волатильністю. Так, якщо у 2012 р. мала місце дефляція (ІСЦ становив (-0,2%)), то за 9 міс. 2014 р. ІСЦ зріс до 16,2%. Крім цього, жодного разу не дотримувався середньостроковий цільовий орієнтир інфляції, який визначався в Основ-

них засадах грошово-кредитної політики з 2012 р. (5-6% визначено у 2012 р.), 4-6% (визначалось у 2013-2014 рр.) [4].

Світовий досвід свідчить, що значна волатильність інфляції є більш згубним явищем для економіки, ніж стабільно висока інфляція. Це пов'язано із непередбачуваністю монетарних умов у середньостроковій перспективі, негативним впливом на показники ефективності економічних суб'єктів, що зменшує довіру суб'єктів ринку, погіршує їх очікування.

Попри те, що в основних засадах 2014-2015 рр. не визначені кількісні критерії досягнення законодавчо визначеної цілі Національного банку щодо сприяння стабільності банківської системи (цільовий пріоритет 2), водночас зазначено, що головні резерви стабілізації діяльності банків та подальшого зростання їх кредитної активності перебувають у площині сприяння поверненню в банківську систему коштів та збалансуванню валютного ринку.

На сьогодні можна виділити наступні проблеми монетарного режиму в Україні [5, с. 8]:

1. В Україні існує ряд структурних та інституційних перешкод для спрямування кредитних ресурсів у реальний сектор, через що монетизація економіки породжує девальваційний та інфляційний тиск. У такій ситуації вбудована гнучкість режиму інфляційного таргетування (ІТ) мало чому зарадить. Навіть якщо НБУ знизить відсоткову ставку, слідуючи правилу Тейлора, він буде кількісно обмежувати кредитну емісію. Проблема спрямування кредитних ресурсів у реальний сектор в епоху глобалізації і фінансизації є актуальною навіть для розвинутих економік, які працюють над розробкою монетарних (Funding for Lending Scheme у Великій Британії, Targeted Longer-Term Refinancing Operations у Єврозоні) і комплексних (Capital Market Union у ЄС) заходів стимулювання фінансування реального сектора. В Україні існує низка специфічних особливостей цього явища. По-перше, через нерозвинутий фінансовий ринок, який міг би поглинути частину грошової емісії, незадоволені базові потреби населення, що витрачатиме отриманий приріст грошової маси на споживчому ринку, і відсутність забезпечення цих потреб внутрішніми силами, що породжуватиме додатковий попит на імпорт, монетизація економіки породжує інфляцію й девальвацію, про що власне писав А.Гриценко. По-друге, зберігається проблема незахищеності прав власності кредиторів. По-третє, в олігархічно-клановій економіці однією з небагатьох можливостей кредитувати реальний сектор було кредитування пов'язаних осіб, що містить потужну деструктивну силу, яка реалізується або внаслідок накопичення критичної маси зловживань, або внаслідок зміни панівного олігархічного клану.

2. Прагнення формально виконувати умови монетарного режиму, який виявляється неадекватним вітчизняним реаліям, призводить до появи «ручних» компенсаторів, таких як жорсткі валютні обмеження, посилення адміністративної складової в задоволенні попиту на національну й іноземну валюту, появи тіньових ринків. Внутрішні суперечності монетарного режиму (наприклад, декларований гнучкий, ринковий курс і відсутність валютного ринку) не можуть бути компенсовані жодною додатковою комунікацією. О. Яременко застерігає від ситуації, коли «держава, ставши на шлях псевдореформ, переходить до контрреформ», для яких характерні нарощування фіскального й адміністративного тиску на суб'єктів господарювання за одночасного скорочення сфери прямої відповідальності держави, в тому числі за стабільність грошової одиниці. Як альтернативу, А. Гриценко, спираючись на дослідження вітчизняних макроекономістів, рекомендує на етапі виходу з кризи цільовий рівень інфляції 6-9% паралельно з поступовою помірною девальвацією, нижчою від темпів інфляції на приріст продуктивності праці [5, с. 9].

3. Звуження відповідальності монетарного регулятора – НБУ декларує відповідальність за цінову стабільність, але за мінусом курсового чинника і адміністративного чинника – а це зовсім небагато, а якщо додати антиінфляційний, але руйнівний для економіки чинник охолодження попиту – в чому залишається роль НБУ? Як вирішення проблеми

С. Кораблін пропонує до переліку функцій НБУ (ст. 7 Закон «Про НБУ») включити здійснення політики курсоутворення, зазначивши, що вона підпорядкована виконанню основної функції Національного банку, що «не зв'яже його зайвою жорсткістю цільового курсу» і водночас «виключить можливість безтурботно переконувати, що Національний банк не відповідає за дворазове падіння курсу гривні при 40-відсотковій інфляції». Вчений також пропонує «прив'язати визначення цінової стабільності не до майбутньої, а до фактичної інфляції (ст. 1), щоб Нацбанк відповідав за її реальний рівень, а не прогноз «далекого гарного життя». Успіх роботи монетарного регулятора С. Кораблін пропонує оцінювати за середнім рівнем інфляції не за 3-5 років, як передбачено в Законі, а за три роки – «цього цілком достатньо, щоб урахувати інерцію цін і підтримувати здоровий тонус регулятора» [5, с. 9].

4. Відсутність зв'язку з економічною стратегією, максимізації внеску монетарної політики в розвиток економіки, «етики відповідальності», врахування перерозподільчих ефектів макроекономічної, і в тому числі монетарної політики. Лише однією з ілюстрацій таких ефектів є різке падіння частки оплати праці у ВВП, яка у III кв. 2015 р. сягнула історичного мінімуму на рівні 35,2%.

5. Відсутність пояснень, як виконання зобов'язань перед МВФ щодо чистих внутрішніх активів і чистих зовнішніх резервів впливатиме на внутрішні макроекономічні цілі.

6. Специфіка інфляційних очікувань: за даними опитувань ділових очікувань підприємств України, проведених на замовлення НБУ, у IV кв. 2015 р. на очікуване зростання цін найбільше впливали: курс гривні до іноземних валют – 86 % відповідей; витрати на виробництво – 61,7 %; податкові зміни – 20,4 %; доходи населення – 17,1 %; соціальні видатки бюджету – 11,2 %; ціни на світових ринках – 11,1 %; динаміка пропозиції грошей – 10,7 % [5, с. 10].

Завданням Національного банку на 2016-2020 рр. є поступова переорієнтація на зниження рівня інфляції [6, с. 184]. Це вимагає проведення послідовної прозорої грошово-кредитної політики, спрямованої на стабілізацію цін. Таке монетарне таргетування доцільно розглядати як перехід до повноцінного режиму ІТ. Згідно із домовленостями з МВФ, кількісні індикативні орієнтири за монетарною базою були встановлені відповідно до зниження інфляції і можуть переглядатися щоквартально. Водночас монетарне таргетування має низку недоліків у середньостроковій перспективі. Зокрема, в країнах з рівнем розвитку, таких як Україна, попит на гроші є непередбачуваним, що ускладнює зв'язок стабілізації інфляції та монетарних цілей. Це вимагає постійних консультацій з МВФ по мірі досягнення прогресу в імплементації елементів режиму ІТ. Цей режим є найбільш відповідним монетарним режимом для України в проведеному прозорому грошово-кредитному політику.

Також такий режим Національного банку зможе сприяти фінансовій стабільності та стабільним темпам економічного зростання і підтримуватиме економічну політику Уряду України за умови, що це не перешкоджатиме досягненню цілей щодо інфляції.

Середньострокова інфляція встановлена на рівні 5 % (для річного приросту індексу споживчих цін) і досягатиметься поступово. Зокрема, визначено такі короткострокові цільові показники для річної зміни індексу споживчих цін: 2016 р. - 12% з поступовим зниженням у 2020 р. до 5%. Виділяються переваги низької та стабільної інфляції, яку може забезпечити режим ІТ: зниження ризиків бізнес-середовища; підвищення довіри до гривні; дедоларизація; низькі номінальні відсоткові ставки; адекватна оцінка ризиків. В умовах збереження цінової стабільності в державі та з метою підтримки зазначеної тенденції, Національний банк України знизив облікову ставку з 30% до 27%, а також прогнозує зниження інфляції у 2016 р. до 12% [6, с. 184].

Водночас монетарна політика Національного банку має бути спрямована на підтримання достатнього рівня міжнародних резервів та здійснення контролю за зростанням грошових агрегатів відповідно до програми співпраці з МВФ. Національний банк досягатиме цілей щодо інфляції, насамперед, шляхом зміни ключової процентної ставки грошово-кредитної політики (синхронізованою з обліковою ставкою) – процентної ставки за операціями Національного банку, що мають найбільший вплив на стан грошово-кредитного ринку. Інші інструменти грошово-кредитної політики відіграватимуть допоміжну роль. Вони сприятимуть згладжуванню передавання ефектів від зміни ключової ставки грошово-кредитної політики в економіку, а також сприятимуть збалансованому розвитку фінансових ринків. Крім того, Національний банк вживатиме усіх необхідних заходів з дотримання режиму плаваючого обмінного курсу.

Нова операційна структура грошово-кредитної політики повинна спиратися на стабільно працюючі та стійкі фінансові ринки, що є головною передумовою забезпечення ефективної діяльності Національного банку, посилення його кредитного та інвестиційного потенціалу. У співпраці з Урядом та іншими фінансовими структурами проводитиметься робота із запровадження системи моніторингу фінансової стабільності на основі оцінки системних ризиків.

Особливу увагу необхідно акцентувати на важливості зростання ефективності та надійності вітчизняного фондового ринку. Для впровадження дієвої монетарної політики це має першочергове значення, оскільки цінні папери в міжнародній практиці залишаються одним із найпоширеніших інструментів застави, яка потрібна щодня під час проведення звичайних операцій банківського кредитування, а також рефінансування банків центральним банком. Отже, чим ліквідніший та надійніший ринок цінних паперів, тим ефективніші інструменти застави має у своєму розпорядженні банківська система, тим більший обсяг її кредитного потенціалу, а також доступніші її послуги для бізнесу та населення.

Монетарна політика України, заради забезпечення соціально-економічного зростання, повинна формуватися за наступними напрямками:

- збільшення кредитної підтримки вітчизняних виробників шляхом інтенсифікації кредитної активності комерційних банків, а також підтримання Національним банком України ліквідності комерційних

банків;

- стимулювання процесів збільшення обсягів вкладів населення у банківську систему шляхом підвищення гарантій їх повернення через запровадження механізмів страхування депозитів;

- сприяння у відновленні довіри інвесторів як внутрішнього, так і зовнішнього ринку до подальшого розвитку та функціонування фондового ринку державних цінних паперів як одного з основних сегментів руху капіталів та ефективного інструмента управління грошово-кредитним ринком;

- стимулювання інвестиційної діяльності банків, насамперед збільшення обсягів довгострокового кредитування завдяки забезпеченню фінансової стабілізації і на цих засадах – сприяння зростанню обсягів довгострокових депозитних вкладів суб'єктів господарювання та населення;

- забезпечення такого рівня купівельної спроможності національної валюти, який давав би змогу збалансувати як державні інтереси, так і інтереси суб'єктів національної економіки, включаючи зовнішньоекономічну діяльність та утримання визначеного рівня інфляції;

- приведення Національним банком України обсягів золотовалютних резервів до рівня, який забезпечував би належну підтримку національної валюти за умов короткострокових кон'юнктурних коливань економіки;

- захист економічних інтересів суб'єктів грошово-кредитного ринку.

Серед комплексу заходів щодо оздоровлення і впорядкування грошового обороту особливе місце займають грошові реформи. Вони являють собою повну чи часткову перебудову грошової системи, яку проводить держава з метою оздоровлення грошей, чи поліпшення механізму регулювання грошового обороту стосовно нових соціально-економічних умов, чи одне і друге водночас.

ВИСНОВКИ

Отже, сучасна монетарна політика уряду має бути спрямована на створення умов для концентрації обмежених фінансових ресурсів, які дають можливість стабілізації та розвитку національної економіки. Держава повинна виступити гарантом для посилення довіри до банківського сектору в цілому і ліквідувати дестабілізаційні чинники банківської системи. НБУ повинен повною мірою комплексно використовувати наявний у нього набір важелів і механізмів, які спрямовують зміцнення економіки і забезпечують ефективне регулювання фінансової сфери.

Водночас повинна бути постійна взаємодія Національного банку з Урядом України в питаннях узгодження грошово-кредитної та фінансової політики, особливо в частині впливу емісії державних боргових зобов'язань на стан грошово-кредитного ринку, а також активно співпраця в питаннях щодо забезпечення стабільності та стійкості фінансової системи, удосконалення її механізмів та інструментів. Спільно з усіма гілками влади Національний банк повинен вживати заходи в напрямі макроекономічної стабілізації, удосконалення законодавства із захисту прав кредиторів і споживачів фінансових послуг, поліп-

шення інвестиційного клімату, що вимагають нові умови господарської реальності.

Список використаних джерел

1. Труш І.Є. Грошово-кредитний механізм у системі державного регулювання економіки: теоретичний підхід / І.Є. Труш // Глобальні та національні проблеми економіки. - 2015. - Вип. 8. - С. 1071-1074.
2. Про національний банк України: Закон України від 20.05.1999 р., № 679-XIV [Електронний ресурс]. - 2001 – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/679-14/print1457941858943313>
3. Основні засади грошово-кредитної політики на 2015 рік // Вісник Національного банку України. - 2014. - № 10. - С. 5-8.
4. Сомик А.В. Підходи та проблеми оцінки ефективності грошово-кредитної політики національного банку України / А.В. Сомик / Ефективна економіка. – 2014. – Вип.12. [Електронний ресурс]. - 2014 – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3697>
5. Кричевська Т. Монетарна політика як елемент суспільного договору: логіко-історичний аналіз / Т. Кричевська // Виклики часу. - 2015. - №5. - С. 4-11.
6. Титаренко Л.М. Монетаризм у системі державного регулювання національної економіки / Л.М. Титаренко // Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. - 2016. - Т. 21, Вип. 2. - С. 182-185.

МАКАЗАН

Євгенія Василівна

e.v.makazan@gmail.com

УДК 658.3:174:005.73:37

РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В УПРАВЛІННІ ЗНАННЯМИ

THE ROLE OF CORPORATE CULTURE IN KNOWLEDGE MANAGEMENT

к.е.н., доцент, Запорізький
національний університет

Ця стаття підкреслює важливість організаційно-культурного контексту в ефективності програми управління знаннями. Розглядаються теоретичні основи і елементи корпоративної культури. Визначено сутність і необхідні характеристики організаційної культури для забезпечення успішного впровадження і реалізації програми управління знаннями.

Эта статья подчеркивает важность организационно-культурного контекста в эффективности программы управления знаниями. Рассматриваются теоретические основы и элементы корпоративной культуры. Определена сущность и необходимые характеристики организационной культуры для обеспечения успешного внедрения и реализации программы управления знаниями.

This paper highlights the importance of organizational and cultural contexts in the effectiveness of the knowledge management program. Theoretical bases and elements of corporate culture are considered. The essence and necessary characteristics of the organizational culture are determined to ensure successful implementation of the knowledge management program.

Ключові слова: корпоративна культура, управління знаннями, культура, орієнтована на знання, поведінка, цінності, система винагород

Ключевые слова: корпоративная культура, управление знаниями, культура ориентированная на знания, поведение, ценности, система вознаграждений

Keywords: corporate culture, knowledge management, knowledge-oriented culture, behavior, values, reward system

ВСТУП

Сьогодні корпоративна культура стає основним фактором успіху будь-якої компанії з точки зору продуктивності, завдяки підвищенню морального духу співробітників та заохоченню ділової етики. Культура підприємства охоплює спільні цінності всього підприємства.

Людський капітал є ключовим активом підприємства, що забезпечує стабільну конкурентну перевагу. У свою чергу корпоративна культура має значний вплив на можливість керування знаннями, і цей вплив може бути як сприятливим, так і перешкоджати. Таким чином, тип культури, який існує на підприємстві, має вирішальне значення для успіху управління знаннями. У зв'язку з цим постає необхідність визначити які саме цінності є сприятливими для забезпечення діяльності з управління знаннями.

Основи концепції управління знаннями досліджено у працях К. Вііга, Р. Руглеса, К. Джанетто та Е. Уїлера, М. Дженнекс, К. Фраппаоло. Особлива роль корпоративної культури у процесі управління знаннями підприємства відзначається у працях Е. Шейна, К. Камерон та Р. Куїнн, К. Шарпа та інших учених.

МЕТА РОБОТИ

Полягає у визначенні ролі корпоративної культури в управлінні знаннями. Виробленні комплексу операцій для створення сприятливого середовища для впровадження програми управління знаннями, шляхом визначення основних характеристик культури, орієнтованої на знання.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internetz питань корпоративної культури та управління знаннями.

При проведенні дослідження використано методи структурно-логічного аналізу, групування, порівняння та узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Тенденції світової економіки, поява нового її типу, в основі якого лежать знання, зумовлюють актуальність пошуку ефективних методів управління підприємствами. Теоретичною основою одного з таких методів є концепція управління знаннями, впровадження якої на практиці вимагає формування відповідної корпоративної культури.

Корпоративна культура - це сукупність загальних і стійких переконань, цінностей, норм, які розробля-

ються в компанії в часі. Вона підтримує порядок і закономірність в житті членів колективу.

На більш помітному рівні культура являє собою модель поведінки або стиль підприємства, які автоматично будуть наслідувати нові співробітники, беручи приклад з колег.

Корпоративна культура часто ігнорується менеджерами тому, що вона глибоко вкорінена. Моделі цінностей, поведінки і переконань настільки усталені, що їх дії стають автоматичними і несвідомими. Компоненти культури важко відслідкувати, оскільки вони невлітні, люди помічають культуру гостро, тільки коли стикаються зі змінами або відмінностями в тому, до чого вони звикли. Також, з огляду на антропологічні корені, більшість людей вважають корпоративну культуру як дану і незмінну. Таким чином, корпоративна культура або просто непомітна і не враховується як важливий фактор успіху, або ж сприймається як щось незмінне. В обох випадках будь-які трансформації корпоративної культури або використання її можливостей виключаються. Як результат корпоративна культура часто стає відсутньою ланкою, яка може забезпечити успішні інноваційні впровадження на підприємстві.

Кожне підприємство характеризується особливою сукупністю та співвідношенням елементів, які формують його унікальну культуру. Але виділяється сім загальних факторів формування культури:

- основні процеси виробництва;
- людський капітал та матеріальні ресурси;
- формальні механізми;
- стиль керівництва;
- соціальні відносини;
- технологія виробництва;
- зовнішнє середовище.

Кожен з цих факторів сам по собі є складним поняттям, і не залежить від інших. Але їх динамічна взаємодія формує корпоративну культуру.

Основні процеси виробництва – це основоположні процеси для кожного підприємства, серед них: збір інформації, прийняття рішень, обмін даними, виробництво продуктів або послуг і управління процесом роботи. Відбувається взаємний вплив виробничих процесів і інших факторів, що формують корпоративну культуру.

Людський капітал та матеріальні ресурси – це ресурси підприємства, такі як співробітники, завод і офіси, обладнання, інструменти, земля, інвентар і гроші, які використовуються підприємством для здійснення його діяльності. Це найбільш помітні і складні фактори, тому що їх якість і кількість визначають більшу частину культури і продуктивності підприємства.

Формальні механізми організовують завдання і окремих осіб. Вони включають в себе структуру підприємства і його процедури, правила і конкретні санкціоновані види поведінки.

Стиль керівництва полягає в цілях, завданнях, стратегіях, особистих якостях та взаємовідносинах керівників і визначається тим, як вони ставляться до співробітників, до себе та своєї роботи.

Соціальні відносини, які визначаються нормами і цінностями колективу. Такі компоненти, як відносини співробітників, чутки і неформальна організація, також є їх важливою складовою.

Технологія виробництва – основні технологічні процеси і обладнання, які використовують співробітники.

Зовнішнє середовище включає в себе сили за межами підприємства, які взаємодіють з ним. Цими силами можуть бути постачальники, ринки, конкуренти, системи регулювання, організована робоча сила та інші елементи поза підприємством. Вони впливають на цілі, ресурси і процеси підприємства.

Створюється культура зусиллями керівників та співробітників. Деякі зусилля свідомі і навмисні, коли певні цінності встановлюються з якоюсь метою. В інших випадках культура просто виникає з моделі поведінки, яка спланована несвідомо.

Керівництво на всіх рівнях підприємства допомагає розвивати культуру. Воно розпоряджається ресурсами, задає тон і контролює засоби впливу на результати виробництва. Керівники допомагають створювати культуру за допомогою:

- визначення базових цінностей;
- чіткого визначення місії і цілей підприємства;
- визначення ступеня індивідуальної автономії, в якому люди працюють окремо або в групах;
- структурування роботи для досягнення цілей відповідно до цінностей підприємства;
- розробки систем винагород, які зміцнюють цінності і цілі;
- створення методів соціалізації, які включають нових працівників в культуру і зміцнюють її для існуючих співробітників.

Керівництво має активно розвивати способи передачі культури всередині підприємства, щоб бути впевненим, що її приймуть співробітники. Корпоративна культура суттєво впливає на керівників і, дійсно, на всіх співробітників, в значній мірі визначаючи, як керівники сприймають події і як на них реагують.

Співробітники також вносять свій внесок в культуру, допомагаючи формувати і підтримувати цінності, які втілює в собі підприємство. Адже кожна людина, яка входить в колектив, поводить себе відповідно до власних моральних переконань і, сприймаючи або не сприймаючи загальну культуру, вона відповідним чином впливає на моральний клімат колективу.

Загальна картина корпоративної культури формується шляхом оцінки підприємства по кожній з наступних семи характеристик:

- індивідуальна автономія: ступінь відповідальності, незалежності і можливості для здійснення ініціативи, які мають окремі особи на підприємстві;
- обсяг заходів регулювання і нагляду, які використовуються для контролю і спрямування співробітників;
- підтримка: ступінь підтримки, уваги і сердечності, яку відчувають співробітники;
- ідентифікація: ступінь, в якій співробітники ідентифікують себе з підприємством в цілому, а саме

з їх конкретною робочою групою або областю професійної компетенції;

- продуктивність і винагорода: ступінь, в якій винагороди безпосередньо пов'язані з продуктивністю;

- конфліктна терпимість: ступінь стійкості до конфлікту і готовність бути відкритими і чесними по відношенню до розбіжностей;

- допустимість ризику: ступінь, в якій співробітників заохочують бути агресивними, передовими і піддаватися ризику.

Корпоративна культура є основним елементом управління знаннями і потужною силою. Це необхідно враховувати при впровадженні програми управління знаннями, оскільки вона впливає на те, як підприємство приймає і підтримує цю програму. Кінцевий успіх управління знаннями залежить від підтримуючої культури. Якщо управління знаннями має бути інтегрованим аспектом роботи підприємства, воно повинно стати інтегрованим аспектом культури.

Зазвичай нові програми накладаються на культуру, тобто вводяться і додаються до існуючої культури, а не інтегруються в неї. Іншими словами, культура не розглядається і не змінюється щодо її «придатності».

Якщо культура не підтримує управління знаннями, з'являються перешкоди і в кінцевому підсумку вони можуть зірвати успіх. Співробітники підприємства можуть продовжувати відвідувати семінари з управління знаннями та обміну досвідом, знову повертаючись до культури, що не підтримує їх. Через відсутність результатів підприємство приходить до висновку, що «управління знаннями не працює». У минулому ця відсутність уваги до культури або стратегії створення сприятливої культури не перешкоджала роботі підприємств. Це було пов'язано з тим, що у підприємств була дуже невелика конкуренція, і наголос робився швидше на отримання прибутку і збільшення виробництва. Не булореальноїнеобхідностістворюватипостійну підтримуючу інфраструктуру і культуру для успіху в бізнесі.

Однак, сьогодні підприємства усвідомили необхідність управління знаннями та інформацією як найважливішим засобом досягнення стійкої ділової переваги. Впровадження формалізованої програми управління знаннями на підприємстві, як і будь-які інші коригування, вимагає культури, яка підтримує і живить програму.

Сьогодні відкрилися нові можливості у зв'язку з розвитком інформаційних технологій, створенням баз даних, появою Інтернету. У той же час управління знаннями не тотожне із застосуванням нових інформаційних технологій в управлінні. Найважливішою частиною управління знаннями виступають технології поширення, адаптації, конвертації і використання неявних знань, які тісно переплетені з емоціями, принципами, прихильністю та ін.

З'явилися зрушення від внутрішньої спрямованості управління знаннями, пов'язаного з традиційною концепцією інноваційного менеджменту, що має справу переважно з внутрішньокорпоративними НДДКР, до зовнішньої спрямованості, яка включає в себе маркетинг, взаємодію з клієнтами, бенчмаркінг,

обмін інформацією з зовнішніми контрагентами тощо.

Головна мета управління знаннями - це створення нових і більш потужних конкурентних переваг.

Менеджмент знань включає в себе наступні компоненти:

- стимулювання приросту знань;
- відбір і акумулювання значних відомостей із зовнішніх по відношенню до даної організації джерел;
- збереження, класифікація, трансформація, забезпечення доступності знань;
- поширення і обмін знань, в тому числі в рамках організації;
- використання знань в ділових процесах, в тому числі в процесі прийняття рішень;
- втілення знань в продуктах, послугах, документах, базах даних і програмному забезпеченні;
- оцінка знань, вимір і використання нематеріальних активів організації.

Корпоративна культура, орієнтована на знання, або культура знань – це особливий характер організаційної культури, що сприяє впровадженню управління знаннями в організації та забезпечує ідеальні умови для генерації і обміну ними. Формування корпоративної культури, що підтримує управління знаннями, має враховувати наступні операції:

- посилення уваги до людей;
- зменшення дистанції влади;
- зміцнення статусу, заснованого на досягненнях;
- впровадження інновацій;
- посилення колективізму;
- демонстрація відкритості навколишньому середовищу;
- використання управління знаннями при роботі зі змінами.

Окрім цих основних положень, важливу роль також відіграють: гнучкість ролей і посадових обов'язків, неформалізовані способи комунікації, володіння відповідною інформацією, необмежений доступ до джерел інформації і знань, відкритість, право на помилки, різниця думок, довіра, висока професійна компетенція, прагнення до досконалості, професіоналізм та креативність.

Управління знаннями стає провідним напрямом стратегічного менеджменту, який звертає увагу на ресурси, що стали сьогодні головними і в той же час менш ефективно використовуваними.

Управління знаннями стосується важливих моментів діяльності організації в постійно мінливому зовнішньому середовищі. Це управління дає єдиний, інтегруючий підхід до використання нових управлінських, маркетингових та інформаційних технологій, інноваційної активності та творчості людей. Менеджмент знань передбачає синергетичний зв'язок між технологічними та поведінковими аспектами в управлінні. Це відображає взаємозв'язок між явними і неявними знаннями. Явні знання - це ті, що можуть бути виражені у вигляді слів і цифр і які можуть передаватися в формалізованому вигляді на відповідних носіях. Неявні знання – це ті знання, які формалізуються і можуть існувати лише разом з його власником - конкретно людиною або групою осіб. Менеджмент знань – це робота з кожним видом інте-

лектуального капіталу окремо і в той же час з усіма його видами одночасно, що забезпечує необхідну комбінацію людського, корпоративного і споживчого капіталу.

Для успішного здійснення менеджменту знань необхідні наступні фактори:

- технологічна інфраструктура, що дозволяє за допомогою комунікацій ефективно переносити і поширювати знання;

- висока корпоративна культура, що сприяє переносу знань від одного працівника та підрозділу до інших;

- безперервне і кваліфіковане навчання персоналу.

Управління знаннями для кожної організації дає можливість:

- відповідати на вимоги клієнтів за допомогою більш ефективних інноваційних рішень і перешкоджати тому, щоб клієнти шукали ці рішення у конкурентів;

- втілювати інновації в продукти з тим, щоб подавати їх клієнтам;

- використовувати інтелектуальні активи партнерів, здійснюючи спільну технічну, функціональну, галузеву експертизу;

- прискорювати навчання і передачу навичок для персоналу;

- економити ресурси за рахунок повторного використання одного разу знайдених рішень.

Управління знаннями – це не автономна, не самостійна активність, а невід’ємна частина корпоративної культури будь-якої організації. Управління знаннями можна визначити як мистецтво створювати вартість з нематеріальних активів організації, як цілеспрямований процес конвертації знань у вартість. Менеджмент знань призводить до змін в образі думки багатьох менеджерів, до відходу від багатьох застарілих, ортодоксальних підходів.

ВИСНОВКИ

Поширення цілісного і комплексного підходу до створення програми управління знаннями передбачає розуміння важливості і переваг управління знаннями для підприємства, а також ролі корпоративної культури в успіху його реалізації.

Формування корпоративної культури є складним процесом через її комплексність. Управління знаннями вимагає розгляду існуючих культурних чинників при реалізації належних оперативних рішень, а з іншого боку – означає необхідність формування належних культурних цінностей.

Проведений аналіз дозволяє вказати цінності і їх ознаки, посилення або введення яких, сприятиме процесу управління знаннями. Сформульовані на цій основі пропозиції можуть служити практичними підказками щодо напрямів вдосконалення корпоративної культури підприємства, відповідно до управління знаннями.

Список використаних джерел

1. Wiig K.M. Knowledge management foundations: thinking about thinking. How people and organizations create, represent and use knowledge / K.M. Wiig. – Arlington : Schema Press, 1993. – 471 p.

2. Rugles R. The State of Notion: Knowledge Management in Practice/ R. Rugles // California Management Review. – 1998. – Vol. 40, No. 3. – P. 80–89.

3. Giannetto K. Knowledge Management Toolkit: A Resource for Creating Policy and Strategy, with Practical Guidance for Managing Knowledge at All Levels within the Organization / K. Giannetto, A. Wheeler. – Indiana: Gower, 2000. – 113 p.

4. Jennex M.E. Knowledge Management / M.E. Jennex // International Journal of Knowledge Management. – 2003. – No. 6. – P. 32.

5. Shein E. The Corporate Culture Survival Guide: Sense and Nonsense About Culture Change / E. Shein. – San Francisco: Jossey-Bass, 1999. – 224 p.

6. Cameron K. S. Diagnosing and Changing Organizational Culture: Based on the Competing Values Framework / K.S. Cameron, R.E. Quinn. – San Francisco: Jossey-Bass, 2006. – 242 p.

7. Sharp C.A. Evaluation of "Organisational Culture" Change by Computer Aided Text Analysis / C.A. Sharp // Paper presented to the Second Annual Conference of the United Kingdom Evaluation Society, London, September 19–20, 1996. – P. 1–26.

МОКРИЦЬКА

Анна Богданівна

Mokrutska.anet@gmail.com



УДК 336.225.68:351.72

**ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ПРОТИДІЇ ЕКОНОМІЧНИМ
ПРАВООРУШЕННЯМ****ORGANIZATIONAL PROTECTION
AGAINST ECONOMIC REMEDIES****ПЕТРИКІВ**

Анна Володимирівна

mpania@ukr.net



к.е.н., доцент, Тернопільський
національний економічний
університет

к.н.держ.упр., доцент,
Тернопільський національний
економічний університет

Розглянуто основні аспекти організаційного забезпечення протидії економічним злочинам в умовах демократизації національного судочинства та формування нової моделі функціонування правоохоронних органів європейського зразка.

Рассмотрены основные аспекты организационного обеспечения противодействия экономическим преступлениям в условиях демократизации национального судопроизводства и формирования новой модели функционирования правоохранительных органов европейского образца.

The main aspects of organizational support for countering economic crimes in the conditions of democratization of national legal proceedings and formation of a new model of functioning of law enforcement bodies of the European standard are considered.

Ключові слова: економічна злочинність; протидія злочинам; служба фінансових розслідувань; організаційне забезпечення

Ключевые слова: экономическая преступность; противодействие преступлениям; служба финансовых расследований; организационное обеспечение

Keywords: economic crime; counteracting crimes; Service of Financial Investigations; organizational support

ВСТУП

Як і в попередні роки незалежності України, сьогодні гострою є проблема протидії зловживанням державними фінансами та посяганням на економічну безпеку країни в цілому. Однією з причин виникнення такої загрози є високий рівень «тінізації» та криміналізації національної економіки, кримінально-кланова система розподілу суспільних ресурсів. В умовах економічного спаду та скорочення бюджетних витрат питання боротьби з економічною злочинністю в Україні за рівнем важливості можна поставити в один ряд із викорінюванням корупції. Аналіз чинного законодавства та практики, яка склалася, свідчить, що функції з протидії економічним злочинам є розпорошеними між різними інституціями і часто дублюються.

МЕТА РОБОТИ полягає у висвітленні завдань та функцій органів протидії економічним злочинам в умовах формування нової моделі функціонування правоохоронних органів європейського зразка.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань та ресурси Internet. Для досягнення мети використано наукові методи дослідження, а також методи наукових абстракцій та аналогій.

РЕЗУЛЬТАТИ

Структура та режим функціонування органів і служб, які контролюють дотримання законодавства у сфері державних фінансів, перебувають на стадії реформування, так як перестали відповідати вимогам суспільства. У 2015 р. було створено Національну поліцію і, на місці ліквідованих територіальних підрозділів МВС України, був створений Департамент захисту економіки, який здійснює оперативно-розшукову діяльність і який замінив Державну службу боротьби з економічною злочинністю МВС України. Основними завданнями Департаменту захисту економіки Національної поліції України є виявлення, запобігання та припинення злочинів у сфері економіки, у тому числі вчинених суспільно – небезпечними організованими групами та злочинними орга-

нізаціями, які впливають на соціально-економічну і криміногенну ситуацію в державі та в окремих її регіонах; боротьба з корупцією й хабарництвом у сферах, які мають стратегічне значення для економіки держави, та серед посадових осіб органів державної влади і самоврядування; протидія корупційним правопорушенням і правопорушенням, пов'язаним з корупцією; установлення причин і умов, які сприяють учиненню правопорушень у сфері економіки, та вжиття заходів щодо їх усунення.

Аналіз сформованої практики функціонування окремих складових системи протидії економічним злочинам дають підстави для висновку про те, що функції протидії економічним злочинам у сфері державних фінансів розподілені між різними органами. Так, крім Департаменту захисту економіки Національної поліції України, функції протидії економічним правопорушенням покладено на Національне антикорупційне бюро України, Департамент контррозвідувального захисту інтересів держави у сфері економічної безпеки Служби Безпеки України, Слідчі органів прокуратури. Органом державного фінансового контролю є Державна аудиторська служба України.

Державна аудиторська служба здійснює контроль у міністерствах, інших органах виконавчої влади, державних фондах, фондах загальнообов'язкового державного соціального страхування, бюджетних установах, суб'єктах господарювання державного сектору економіки, а також на підприємствах, в установах та організаціях, які отримують (отримували у період, який перевіряється) кошти з бюджетів усіх рівнів, державних фондів та фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування або використовують (використовували) державне чи комунальне майно; у суб'єктах господарської діяльності незалежно від форми власності, які не віднесені законодавством до підконтрольних установ, за судовим рішенням, ухваленим у кримінальному провадженні за цільовим, ефективним використанням і збереженням державних фінансових ресурсів, не оборотних та інших активів; досягненням економії бюджетних коштів і результативності в діяльності розпорядників бюджетних коштів; цільовим використанням і своєчасним поверненням кредитів (позик), отриманих під державні (місцеві) гарантії; достовірністю визначення потреби в бюджетних коштах; відповідністю взятих розпорядниками бюджетних коштів довгострокових зобов'язань за енергосервісом, затвердженим в установленому порядку умовам закупівлі енергосервісу; дотриманням законодавства на всіх стадіях бюджетного процесу щодо державного і місцевих бюджетів; дотриманням законодавства про державні закупівлі; веденням бухгалтерського обліку, а також складенням фінансової і бюджетної звітності, паспортів бюджетних програм та звітів про їх виконання, кошторисів та інших документів, що застосовуються в процесі виконання бюджету; станом і достовірністю бухгалтерського обліку і фінансової звітності; виконанням функцій з управління об'єктами державної власності [3].

Завданням Національного антикорупційного бюро України є протидія кримінальним корупційним правопорушенням, які вчинені вищими посадовими

особами, уповноваженими на виконання функцій держави або місцевого самоврядування, та становлять загрозу національній безпеці [4].

Завдання перевірки своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати податків і зборів, а також дотримання законодавства з питань сплати єдиного внеску покладено на Державну фіскальну службу України. Функції боротьби зі злочинами у сфері оподаткування та легалізацією доходів, отриманих злочинним шляхом було покладено на Підрозділи податкової міліції. Проте її було ліквідовано у грудні 2016 р.

Завдання здійснення розслідування кримінальних правопорушень, забезпечення дотримання прав, свобод та законних інтересів учасників кримінального провадження; безпосереднє розслідування найбільш важливих і складних кримінальних правопорушень; контроль за неухильним дотриманням законності в діяльності слідчого апарату, забезпечення процесуальної самостійності слідчих; вивчення, узагальнення та організація впровадження в діяльність слідчого апарату передових форм і методів розкриття злочинів та розслідування кримінальних правопорушень покладено на Головне слідче управління фінансових розслідувань Державної фіскальної служби України. Також у складі Державної фіскальної служби України є Департамент організації протидії митним правопорушенням, основними завданнями якого є запобігання та протидія контрабанді, боротьба з порушеннями митних правил на всій митній території України, а також здійснення міжнародного співробітництва, забезпечення виконання зобов'язань, узятих за міжнародними договорами України, з питань, що належать до її компетенції, у тому числі, шляхом надання взаємної адміністративної допомоги у запобіганні, виявленні та розслідуванні порушень законодавства з питань державної митної справи, на підставі міжнародних угод.

Економічні злочини сучасної України відрізняються від раніше відомих способів посягань на майно держави. Якщо за адміністративно-командної системи господарювання переважали «внутрішні» розкрадання, учинені шляхом привласнення, розтрата, приписок тощо, то сьогодні, з переходом до умов ринкового господарювання та ускладненням механізму його функціонування, кардинально змінилися технології їх учинення [10, с. 5]

Сучасним економічним злочинам характерне застосування загальних злочинних технологій, пов'язаних зі створенням суб'єктів господарювання з ознаками фіктивності та маскуванням їх діяльності за допомогою удаваних юридичних угод, а також приховуванням злочинних наслідків під «невдачу» господарську діяльність (доведення до банкрутства, реорганізація фірм тощо), підробленням і використанням підроблених бухгалтерських, розрахункових, платіжних та інших документів, незаконним доступом до інформації в комп'ютерних мережах, відмиванням коштів, одержаних злочинним шляхом, зокрема шляхом їх конвертації та переказування на банківські рахунки офшорних компаній тощо.

Проблема інтеграції пов'язана з різноманітністю економічних злочинів, характер яких достатньо дина-

мічно змінюється і доповнюється новими способами здійснення правопорушень. Порушення податкового і митного законодавства становить тільки частину економічної злочинності. Такі види, як отримання монопольних надприбутків, порушення правил конкуренції, шахрайство, кіберзлочинність, порушення споживчих норм і стандартів, фальсифікація бухгалтерської звітності однаковою мірою важко віднести як до традиційної компетенції міністерства внутрішніх справ, так і міністерства фінансів або іншої урядової структури. Взагалі, на сьогодні основним критерієм віднесення злочинних дій до економічних є не суб'єкт злочину і не об'єкт зазіхань, а спосіб (метод) здійснення і приховування [2].

Додатковою складністю є те, що все більш значна частина економічних злочинів скоюється проти приватних або публічних корпорацій, фінансових установ їхніми власними співробітниками, клієнтами або партнерами. Згідно звіту аудиторської компанії Pricewaterhouse Coopers [2], викриття більшості таких злочинів здійснюється власними службами безпеки корпорацій і фінансових установ, і тільки після цього інформація передається до правоохоронних органів. Нав'язування бізнесу правоохоронного захисту з боку держави у таких випадках може бути контрпродуктивним для розвитку економіки.

Більшість злочинних схем реалізують злочинні групи, які мають міжрегіональні й транскордонні (транснаціональні) зв'язки. Їх підтримують корумповані представники фінансових установ і державні чиновники різного посадового рівня. Це визначає високий рівень латентності фінансових злочинів, сприяє професіоналізації злочинців, їх подальшій корпоратизації [10, с. 3]. Така ситуація ставить високі вимоги до кваліфікації спеціалістів з боротьби з організованою економічною злочинністю та свідчить про необхідність створення сучасних організаційних структур.

Наявність цілої низки проблем активізувала пошук ефективної моделі функціонування системи протидії економічній злочинності, та, зокрема, створення органу європейського взірця, який би здійснював таку роботу.

Практичне реформування правоохоронної системи уже розпочалося. Однак єдиної інституційної моделі не існує. Причиною є не тільки відмінні юридичні системи і традиції державного будівництва, але й теоретична складність у визначенні самого явища економічної злочинності. В європейських країнах, так само як в Україні, система протидії економічній злочинності складається з таких основних елементів: поліцейські органи; спеціалізовані правоохоронні органи; податкові служби; митні служби; органи фінансової розвідки [2].

Більшість науковців і ми теж схилиємося до думки про те, що Державна фіскальна служба України повинна займатися тільки фіскальним адмініструванням, Національна поліція повинна розслідувати виключно кримінальні злочини, а за економічні правопорушення має відповідати окремий орган. Тому наступним кроком інституційного реформування системи протидії економічній злочинності має бути створення державного правоохоронного органу, що

забезпечуватиме економічну безпеку України. Ним може бути чи Фінансова поліція, чи Державна служба фінансових розслідувань, яка має бути підзвітна Президенту України та Уряду й визначена єдиним органом, що здійснював би не лише функції фінансової розвідки, а й попередження, виявлення та розслідування як суто податкових, так і всіх категорій економічних злочинів. Доцільність створення такої структури підтверджує зарубіжний досвід, адже в більшості європейських країн функціонують подібні спеціалізовані підрозділи. Наприклад, такі служби створено в Грузії (Слідча служба у складі Міністерства фінансів), Литві (Служба розслідувань фінансових злочинів), в Італії (Фінансова Гвардія), Казахстані (Агентство по боротьбі з економічною і корупційною злочинністю), Великій Британії (Податкова та митна служба) тощо.

Однак, як зазначають окремі науковці, створення Служби фінансових розслідувань в Україні без довіри до влади та державних установ немає жодної перспективи та може призвести лише до додаткового витрачання коштів платників податків на реструктуризацію та збільшення витрат на «супроводження» підприємницької діяльності. Інші висловлюють думку, що зважаючи на особливості нормативно-правового регулювання, специфіку та суттєві відмінності у здійсненні контрольно-перевірочних заходів і розслідування злочинів, максимальна ефективність виявлення та притягнення до кримінальної відповідальності порушників фінансово-економічного законодавства може бути забезпечена лише шляхом чіткого поділу повноважень між окремими органами та забезпечення відповідної спеціалізації їх діяльності без створення окремого державного органу [1, с.170].

Основним обов'язком такого органу має бути забезпечення протидії, запобігання, виявлення, припинення, розслідування та розкриття злочинів проти інтересів держави в економічній, у тому числі фінансовій та податковій сферах. Новий орган повинен бути більш аналітичним, на відміну від податкової міліції, яка застосовувала силові методи роботи.

У структурі ДСФР варто створити підрозділи з виявлення й запобігання злочинам на пріоритетних напрямках економіки. Служба має бути укомплектована професійними кадрами, прийнятими з органів внутрішніх справ, митної і податкової служб, які мають досвід оперативно-розшукової, контрольно-перевірочної, процесуальної та експертної діяльності щодо протидії економічним злочинам.

Не менш важливе за реорганізацію та створення нової інституційної моделі є європейський досвід створення інтерфейсів взаємодії різних правоохоронних структур і функціональної інтеграції інструментів протидії економічній злочинності. Саме тому усі дії щодо реформування організаційного забезпечення слід проводити комплексно з метою усунення дублювань та розподілом повноважень між діючими органами з у сфері протидії економічній злочинності.

ВИСНОВКИ

Економічна злочинність в Україні, як і у всій Європі вже тривалий час є предметом наукових досліджень. Необхідність ефективно протидіяти їй

поширенню ставить завдання щодо необхідності напрацювати єдину державну стратегію боротьби зі злочинами у сфері державних фінансів, ресурсно й кадрово вдосконалити організацію протидії негативним явищам в економіці країни, перемістити вектор кримінально-правової політики на відшкодування завданих державі та суспільству матеріальних збитків із перекриттям схем відмивання доходів злочинного походження та каналів вивозу капіталів із країни.

Список використаних джерел

1. Волощук Р.Є. Служба фінансових розслідувань в Україні: необхідність створення та організаційні моделі функціонування [текст] / Р.Є. Волощук // Вісник Хмельницького національного університету. - 2015.- № 1. - С. 168-173.
2. Їжак О.І. Європейський досвід організації системи протидії економічній злочинності. Аналітична записка [Електронний ресурс] / О.І. Їжак. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1106/>.
3. Про затвердження Положення про Державну аудиторську службу України (із змінами) [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 3 лютого 2016 р. № 43. – Режим доступу: <http://195.78.68.73/kru/uk/publish/article/130714>.
4. Про Національне антикорупційне бюро України [Електронний ресурс]: Закон України від 05.01.2017 (зі змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради. – 2014, № 47. – С. 2051. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1698-18>.
5. Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні [Електронний ресурс]: Закон України від 16.10.2012 р. N 5463-VI – Режим доступу: http://dkrs.kmu.gov.ua/kru/uk/publish/article?art_id=39878&cat_id=32565
6. Про Національну поліцію [Електронний ресурс]: Закон України від 12.07.2017 (зі змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради. – 2015, № 40-41. - С. 379. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/580-19>.
7. Про Службу безпеки України [Електронний ресурс] Закон України у редакції від 28.12.2015 р. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2229-12>.
8. Про утворення територіальних органів Національної поліції та ліквідацію територіальних органів Міністерства внутрішніх справ [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 16.09.2015 № 730. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/730>
9. Про утворення територіального органу Національної поліції (Департамент захисту економіки як міжрегіональний територіальний орган Національної поліції) [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 13.10.2015 р. № 830. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/830>
10. Черней В.В. Правове та організаційне забезпечення протидії злочинам у сфері державних фінансів [текст] / Володимир Черней // Науковий вісник Національної академії внутрішніх справ. – 2014. – № 2. – С.3-14.
11. Чернявський С.С. Визначення ролі та місця служби фінансових розслідувань в Україні [текст] / Чернявський Сергій, Василичук Віктор // Науковий вісник Національної академії внутрішніх справ. – 2014. – № 2. – С.3-14.

НАШКЕРСЬКА

Галина Володимирівна
halyna.nashkerska@gmail.com

УДК 657.1

МЕЛЕХ

Ярослав Романович

СПРАВЕДЛИВА ВАРТІСТЬ: РИЗИКИ
Й НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ПРИ ОЦІНЦІ
ОБ'ЄКТІВ ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУк.е.н., доцент, Львівський
національний університет імені
Івана ФранкаFAIR VALUE: RISKS AND
UNCERTAINTY OF MEASUREMENT
OBJECTS IN FINANCIAL
ACCOUNTINGаспірант, Львівський
національний університет
імені Івана Франка

У статті розглядається можливість здійснення українськими підприємствами оцінки об'єктів фінансового обліку за справедливою вартістю в умовах відсутності активних ринків ідентичних активів. Встановлено, що використання для оцінки закритих вхідних даних зумовлює високий ступінь невизначеності результатів оцінювання, тому розрахована вартість має бути відкоригована на премію за ризик.

В статье рассматривается возможность осуществления украинскими предприятиями оценки объектов финансового учета по справедливой стоимости в условиях отсутствия активных рынков идентичных активов. Установлено, что использование для оценки закрытых входных данных обуславливает высокую степень неопределенности результатов оценки, потому полученная расчетным путем стоимость включает премию за риск.

The article reviews the possibility of measuring the fair value of objects in financial accounting in the absence of active markets for identical assets. One of the findings of this papers is the fact that the usage of unobservable inputs for measurement implies a high level of uncertainty in results of measuring. Fair value measured by an enterprise should also include a risk premium which market participants take as a compensation for uncertainty.

Ключові слова: фінансовий облік, оцінка, справедлива вартість, закриті вхідні дані, невизначеність, премія за ризик.

Ключевые слова: финансовый учет, оценка, справедливая стоимость, закрытые входные данные, неопределенность, премия за риск

Keywords: financial accounting, measurement, fair value, unobservable inputs, uncertainty, risk premium

ВСТУП

Застосування українськими підприємствами міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) при веденні обліку й складанні звітності зумовлює необхідність оцінки активів і зобов'язань за справедливою вартістю. Національні стандарти бухгалтерського обліку (П(С)БО) також передбачають можливість використання цієї бази оцінки. Проте активи і зобов'язання українських підприємств відображаються за справедливою вартістю незалежно від основи складання фінансової звітності – (П(С)БО, МСФЗ), – частіше у випадках, передбачених нормативними актами державних контролюючих органів – ДФС, НКЦПФР та ін. при відображенні операцій з основними засобами (включаючи інвестиційну нерухомість) та цінними паперами.

Головним обмеженням, яке не дає змогу оцінювати активи та зобов'язання за справедливою вартістю є відсутність активного ринку ідентичних активів (за винятком окремих об'єктів нерухомості та цінних паперів, що обертаються на фондових біржах), ціни здійснених операцій на яких є відомими і загальнодоступними. Використання для оцінювання об'єктів фінансового обліку закритих вхідних даних, яких немає у вільному доступі, збільшує ризик формуван-

ня вартості, яка не відповідає очікуванням учасників ринку і потребує коригування на ризик.

Проблеми оцінювання об'єктів фінансового обліку за справедливою вартістю розглядалися у працях Безкорвайної, З.М. Левченко, С.І. Травінської, Х.І. Скоп та ін. Науковцями розглядається необхідність використання цієї бази оцінки для окремих об'єктів та їх груп, її переваги, методика облікового відображення переоцінених активів і зобов'язань. Однак дослідниками практично не приділена увага питанням невизначеності та ризиків, якими очікувано буде обтяжений отриманий результат оцінки за справедливою вартістю при використанні як основи формування переоціненої вартості закритих вхідних даних, що зумовлює необхідність детального дослідження цих питань.

МЕТА РОБОТИ

Метою статті є дослідження можливості проведення українськими підприємствами оцінки об'єктів фінансового обліку за справедливою вартістю в умовах відсутності активних ринків ідентичних або подібних активів з урахуванням невизначеності, яка зумовлює необхідність проведення коригування на ризик, що є прийнятною компенсацією учасникам ринку за прийняття невизначеності.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є праці вітчизняних і зарубіжних вчених, а також матеріали періодичних видань. При проведенні дослідження використовувалися методи аналізу і синтезу, порівняння та узагальнення, системний підхід.

РЕЗУЛЬТАТИ

Актуальність фінансової інформації у значній мірі визначається якістю її оцінювання. В умовах, коли вартість активу чи зобов'язання є неспостережуваною безпосередньо на активному ринку із загальнодоступними цінами, існує високий рівень невизначеності, що зумовлює ймовірність значної похибки вимірювання та знижує цінність інформації для користувачів. Використання підприємством в процесі оцінювання закритих вхідних даних (характерно для українських підприємств) потребує, в першу чергу, здійснення вибору найбільш обґрунтованого підходу до оцінювання. Рекомендовані бази й методи оцінки об'єктів обліку за справедливою вартістю визначені МСФЗ 13 «Справедлива вартість» [2]. Ринковий підхід використовує ціни та іншу доречну інформацію, що генерується операціями ринку з ідентичними або подібними активами, або групою активів (бізнесом). Витратний підхід відображає суму, яка потрібна була б зараз, щоб замінити експлуатаційну потужність активу. Дохідний підхід перетворює майбутні суми (грошові потоки або доходи та витрати) в одну поточну (дисконтовану) величину. Оцінка справедливої вартості відображає нинішні ринкові очікування стосовно таких майбутніх величин.

Проведений аналіз підходів до оцінювання засвідчує, що ринкова вартість об'єктів та їхніх груп на активних ринках є найбільш обґрунтованою основою для розрахунку справедливої вартості активів. Її визначення можливе тільки в рамках ринкового підходу, за наявності доступної доречної інформації про ціни здійснених операцій обміну ідентичних або подібних активів.

Застосування витратного підходу ґрунтується на врахуванні принципів корисності і заміщення та передбачає визначення поточної вартості витрат на відтворення або заміщення об'єкта оцінки з подальшим коригуванням на суму зносу (знецінення) та урахуванням актуальних цін на дату оцінки [2, 3, 4]. Основою для такої оцінки, з погляду продавця, є ціна, яка б була отримана за актив, для покупця – це вартість придбання або спорудження активу зіставної корисності, скоригована на рівень старіння об'єкта. Проте отримана в результаті розрахунків залишкова вартість об'єкта часто не відповідає ринковим очікуванням сторін договору купівлі-продажу активу. Тому розрахована поточна вартість заміщення буде більше вигідною продавцю, ніж покупцю і в процесі переговорів про придбання такого об'єкта вона найчастіше буде скоригована у напрямку зниження.

Застосування дохідного підходу передбачає визначення очікуваних грошових потоків від використання (утримання) об'єктів та дисконтування, відображаючи ринкові нинішні очікування стосовно таких майбутніх величин.

Оцінювання об'єктів фінансового обліку за справедливою вартістю відображає майбутні грошові потоки, а також можливі зміни в розрахунковій сумі і термінах надходження (вибуття) майбутніх грошових потоків для вимірюваних активів або зобов'язань, викликане їхньою невизначеністю в наступних облікових періодах. При її розрахунку треба врахувати вартість грошей у часі та оцінити усі можливі невизначеності, властиві потокам грошових коштів для розрахунку премії за ризик.

За МСБО 13 «Справедлива вартість» премія за ризик визначається як компенсація, яку прагнуть отримати неохочі до ризику учасники ринку за те, що вони беруть на себе невизначеність, властиву грошовим потокам активу чи зобов'язання [2]. Ціна та ліквідність об'єкта обліку, з урахуванням інших показників (технічні характеристики об'єкта, його унікальність або поширеність, наявність зацікавлених покупців), залежить від рівня невизначеності. Це зумовлено тим, що покупці будуть менше платити за актив, від використання або продажу якого надалі будуть отримані невизначені грошові потоки у майбутньому, і більше – якщо сума очікуваних грошових потоків буде розрахована з високим ступенем ймовірності.

Методи на основі теперішньої вартості включають метод коригування ставки дисконту і метод очікуваної теперішньої вартості [2].

Метод коригування ставки дисконту передбачає вибір єдиної сукупності з можливих грошових потоків – контрактних, обіцяних або найбільш імовірних. Ставку дисконту отримують з відкритих норм прибутковості для зіставних активів, що обертаються на ринку. Розрахунок грошових потоків здійснюють для окремих зіставних активів, а якщо це неможливо – для груп активів. Очікувані грошові потоки при використанні цього методу коригуються з метою відображення системного (ринкового ризику).

Методи очікуваної теперішньої вартості використовують як стартову точку сукупність грошових потоків, яка представляє зважене на величину ймовірності середнє значення всіх можливих майбутніх (очікуваних) грошових потоків. Отримана оцінка є середньозваженою величиною можливих значень дискретної випадкової величини, де всі грошові потоки зважені на величину ймовірності тому не залежать від настання конкретної події. Використання цього методу обтяжене системними (не диверсифікованими) або несистемними (диверсифікованими) ризиками.

Дохідний підхід є найбільш ризиковим, оскільки розраховані грошові потоки – це попередні оцінки, а не відомі суми. У багатьох випадках і величина, і час надходження або вибуття грошових потоків невизначені. Тому при укладенні договорів купівлі-продажу активів справедлива вартість має включати премію за ризик, яка відображає суму, яку учасники ринку вимагали б як компенсацію за невизначеність, властиву грошовим потокам, інакше оцінка не буде достовірно представляти справедливую вартість.

Результат оцінки об'єктів фінансового обліку практично не може бути абсолютно вільним від невизначеності. Невизначеність характеризується неможливістю здійснити передбачення щодо ймовір-

ності отримання достовірних результатів унаслідок проведення процедур оцінювання і спричиняє можливість похибки, що зумовлює потребу в коригуванні на ризик, який буде прийнятним для учасників ринку. На результат оцінки впливають не тільки обрані підходи до оцінювання, а й непевність підприємницької діяльності, яка залежить від настання (не настання) різних станів зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства та впливає на ймовірність отримання від використання активів (за очікуваннями учасників ринку) певної суми доходу або чистого грошового потоку (рис. 1).

Ризики оцінювання виникають унаслідок прийняття неправильного рішення щодо відповідності та достовірності вхідних даних та вибору методу оцінювання конкретного активу (групи активів, які генерують грошовий потік). Наявність припущення про ризик передбачає необхідність коригування вартості, яке б прийняли до уваги учасники ринку. Наприклад, при оцінці одиниці, що генерує грошові кошти в якості вхідних даних може бути використаний фінансовий прогноз щодо очікуваних

грошових потоків або прибутків, які можуть бути отримані підприємством власником активу у звичайних умовах його використання. Ризик, властивий вхідним даним для оцінювання враховується при використанні підприємством власної закритої інформації має враховувати зміну умов господарювання підприємства, наприклад зменшення обсягу діяльності порівняно з встановленою нормальною потужністю, що не передбачає найвигідніше і найкраще використання об'єкта оцінки (в сукупності з іншими активами). Ризик, властивий певній методиці оцінювання може бути оцінений при одночасному використанні декількох методів визначення справедливої вартості у процесі порівняння отриманих результатів.

Для нівелювання впливу ризиків доцільно здійснювати вибір методу оцінки з урахуванням її цілей (табл. 1).

Зокрема активи, для яких не існує активний ринок і залишаються в користуванні підприємства варто оцінювати за вартістю заміщення, що дасть змогу не враховувати компенсацію (премію) за ризик в сумі визначеної справедливої вартості.

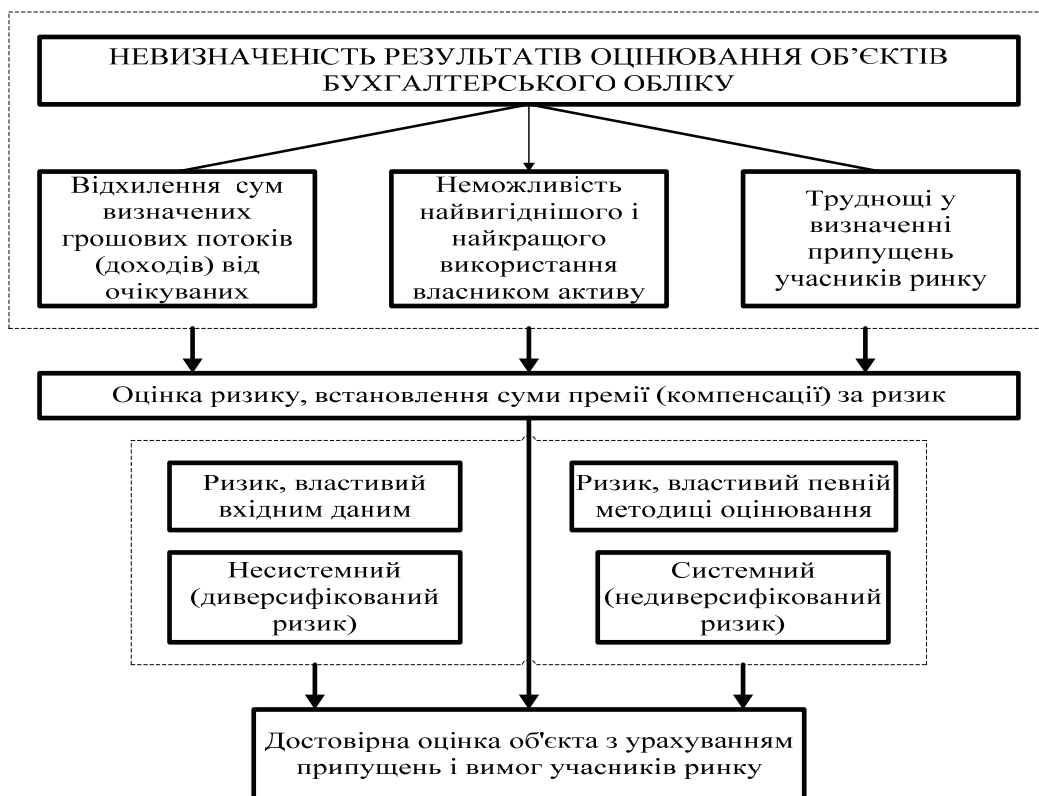


Рис. 1. Ризики і невизначеності при оцінюванні об'єктів фінансового обліку та їх груп з використанням закритих вхідних даних

Таблиця 1

Цілі, результати та рівні ризиків оцінювання [авторська розробка]

Підходи до оцінки	Результат оцінки	Пріоритетні цілі оцінки	Рівень ризику і невизначеності
Ринковий підхід	Ринкова вартість об'єктів обліку	Продаж активів	Низький
Витратний підхід	Вартість заміщення (відновлення)	Використання активів	Середній
Доходний підхід	Теперішня вартість майбутніх грошових надходжень	Прогнозування грошових потоків від використання активів	Високий

ВИСНОВКИ

Використання справедливої підходу при оцінюванні об'єктів бухгалтерського обліку забезпечує користувачів найбільш достовірною інформацією про суму майбутньої економічної вигоди, яку можна отримати від їхнього використання. В умовах відсутності активного ринку ідентичних видів активів, підприємству доцільно формувати прогноз теперішньої вартості майбутніх грошових потоків, які очікувано будуть отримані протягом періоду використання об'єкта. Розраховану справедливу вартість треба відкоригувати на суму премії за ризик, яка компенсує учасникам ринку невизначеності оцінки, проведеної на основі закритих прогнозних даних.

Список використаних джерел

1. Безкоровайна Л.В. Особливості оцінки активів і зобов'язань в обліку / Л.В. Безкоровайна // Вісник економіки і транспорту в промисловості. – 2014. – № 145. – С. 143–149.
2. Міжнародний стандарт фінансової звітності 13 “Оцінка справедливої вартості”: станом на 01.01.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_068.
3. Нашкерська Г.В. Методологія і практика оцінювання у фінансовому обліку: Монографія / Г.В. Нашкерська. – Львів: Видавничий центр імені Івана Франка, 2009. – 424 с.
4. Нашкерська Г.В. Дослідження впливу проведених коригувань фінансової звітності на фінансовий стан та результати діяльності підприємства / Г.В. Нашкерська // Бухгалтерський облік і аудит, 2009. – № 1. – С. 19-24.

РЕЙКІН

Віталій Самсонович
Vitaliyreikin@gmail.com

УДК 519.866

МАКАРА

Оксана Василівна

ПРОГНОЗУВАННЯ ДЕТІНІЗАЦІЇ
ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: МОДЕЛЮВАННЯ
МЕТОДОМ СУГЕНОFORECASTING UKRAINIAN ECONOMY
DESHADOWING: MODELING BY SUGENO
METHODк.е.н., доцент, ЧНУ імені
Лесі Українкид.е.н., професор, зав. кафедри
фінансів та кредиту, ЧНУ
імені Лесі Українки

У статті наведено методику та результати прогнозування детінізації національної економіки за допомогою нейро-нечіткого моделювання на основі методу Сугено. Доведено можливість зниження масштабів тіньової економіки України за умови комплексного впливу на ключові системні детермінанти тінізації.

В статье приведена методика и результаты прогнозирования детенизации национальной экономики с помощью нейро-нечеткого моделирования на основе метода Сугено. Доказана возможность снижения масштабов теневой экономики Украины при условии комплексного воздействия на ключевые системные детерминанты тенизации.

The article presents the methodology and results of forecasting the deshadowing the national economy using neuro-fuzzy modeling based on the Sugeno method. The possibility of reducing the shadow economy of Ukraine under condition of a complex influence on key system determinants of shadowing has been proved.

Ключові слова: прогнозування, нечітка логіка, детінізація економіки, метод Сугено, моделювання

Ключевые слова: прогнозирования, нечеткая логика, детенизация экономики, метод Сугено, моделирование

Keywords: forecasting, fuzzy logic, economy deshadowing, Sugeno method, modeling

ВСТУП

Практична реалізація економіко-математичного моделювання пов'язана із узагальненням, спрощенням та певним абстрагуванням, оскільки надто складні системи неможливо аналізувати, а надмірна конкретизація не дає змоги виокремити найбільш важливі аспекти.

Одним із найбільш перспективних напрямів моделювання та прогнозування тіньових явищ і процесів є нечітка логіка, оскільки оцінка обсягів тіньової економіки за своєю сутністю може бути виражена лише наближено та здійснюється значною мірою в умовах невизначеності і латентності.

МЕТА РОБОТИ – визначити можливості нейро-нечітких технологій з метою їх застосування для оцінки та прогнозування обсягів тіньової економіки в Україні.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, предметом дослідження яких є моделювання різних аспектів економіки.

При проведенні дослідження використано моделювання на основі методу Сугено, порівняння та узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Початковий етап безпосереднього генерування нейро-нечіткої моделі (ННМ) розпочинається із процедури фазифікації (fuzzification) – перетворення кількісних значень вхідних змінних у лінгвістичні

терми, з якими можливе оперування як із якісними показниками [5].

Надалі необхідно сформувати попередню структуру нечіткої бази знань (БЗ), що складається з набору лінгвістичних правил у формі «ЯКЩО – ТОДІ», які відображають логіку взаємозв'язку між вхідними детермінантами та результуючою змінною.

Вчені Такагі та Сугено запропонували адаптивну нейро-нечітку систему моделювання без необхідності залучення експертних знань [4]. Суть цього методу полягає в автоматичній екстракції із баз даних закономірностей, які формуються як асоціативні правила БЗ у вигляді лінгвістичних висловлювань за результатами статистичних спостережень.

Загалом ННМ типу Сугено може інтерпретуватися як особлива модифікація нейронних мереж прямого поширення. Відповідно для налаштування ННМ Сугено можуть застосовуватися спеціальні алгоритми оптимізації параметрів класичних нейронних моделей.

Сукупність лінгвістичних правил у методі Сугено формується шляхом комбінування заданих термів пояснюючих змінних (найчастіше – в кількості 3 чи 5) автоматично із допомогою спеціальних програм. Генерація БЗ базується на передумові, що початкові величини вхідних змінних та орієнтовні градації вихідного стану об'єкта дослідження – тіньової економіки, – є відомими.

Для побудови моделі на основі нечіткої логіки та алгоритму Сугено потрібно виконати такі етапи дослідження:

- сформувати лінгвістичні змінні та терми;
- налаштувати модель на даних;
- перевірити модель.

Варто також зауважити, що процес побудови та перевірки моделі буде відбуватися у кілька етапів: побудова моделі без навчання, навчання та доналаштування моделі.

На відміну від методу Мамдані, нечіткий логічний висновок за кожним правилом БЗ типу Сугено представлено не у вигляді лінгвістичного терму, а функціональними залежностями (найчастіше – у вигляді лінійної функції) від кількісних значень вхідних змінних.

Модель на основі методу Сугено має ряд відмінностей від методу Мамдані. Алгоритм, що імплементовано у середовищі Matlab Fuzzy Logic ToolBox містить адаптивну нейронну мережу (ANFIS – adaptive neuro fuzzy inference system). Ця мережа дозволяє оптимізувати модель.

В алгоритмі Сугено виходом за кожним правилом бази знань є деяка функція від вхідних факторів, а не лінгвістична змінна як, наприклад, в алгоритмі Мамдані. Необхідно зауважити, що лінійні коефіцієнти при обчисленні вихідної змінної у методі Сугено не мають економічної інтерпретації та подібні лише за формою представлення із коефіцієнтами еластичності лінійної регресії.

Опишемо параметри моделі. Показники X1-X9 є вхідними факторами і впливають на результуючий

показник Y, тому загальну функцію можемо записати у вигляді:

$$Y = f(X1, X2, X3, X4, X5, X7, X8, X9) \quad (1)$$

За основу показників візьмемо значення із табл. 1. Їх межі формувалися на основі наявної вибірки (табл. 2).

Наступним етапом розробки моделі на основі обраного методу є формування лінгвістичних змінних. Для дослідження сформовано 8 вхідних лінгвістичних змінних та 1 вихідну відповідно до табл. 1. Також для кожної лінгвістичної змінної формується набір нечітких термів (по 3), які описуються за допомогою квазідзвоноподібної функції належності.

З метою прогнозування ймовірних умов суттєвої детінізації економіки України та у зв'язку із відсутністю реальних даних (наприклад, в діапазоні 10-30% офіційного ВВП) для дослідження було проведено імітацію спостережень (зі збереженням реальних тенденцій та з урахуванням випадковості у величинах значень X1-X9 та Y). Оскільки фактор X6 фактично не змінювався протягом періоду дослідження, в подальшому він не використовувався для моделювання.

Імітована вибірка була розподілена на дві частини по 30 спостережень: тренувальна та тестова. Тренувальна вибірка була використана для побудови моделей, а тестова для їх перевірки на стійкість.

Таблиця 1

Межі лінгвістичних змінних на основі вибірки

Позначення змінної	Повна назва змінної	Межі	Межі термів		
			Низький	Середній	Високий
X1	Індекс економічної свободи (рейтинг Heritage), <i>бали</i>	[44;56]	[44;50]	[47;53]	[50;56]
X2	Умови ведення бізнесу (рейтинг «Doing Business»), %	[0;84]	[0;50]	[40;80]	[50;84]
X3	Індекс сприйняття корупції (рейтинг SPI), <i>бали</i>	[72;85]	[72;76]	[72;82]	[80;85]
X4	Рівень податкового навантаження (податкові надходження до зведеного бюджету / ВВП), %	[18;26]	[18;24]	[19;24]	[23;26]
X5	Складність податкового адміністрування, <i>бали</i>	[6;8]	[6;7]	[6;8]	[7;8]
X7	Рівень недовіри до банківської системи, <i>бали</i>	[6;9]	[6;7]	[7;8]	[8;9]
X8	Рівень доларизації економіки (валютні депозити / M2), %	[18;43]	[18;27]	[24;35]	[34;43]
X9	Індикатор готівкових коштів M0/M1, %	[60;69]	[60;64]	[63;67]	[65;69]
Y	Обсяги тіньової економіки (Ф. Шнайдер), %	[39;50]	[30;38]	[35;45]	[40;50]

Таблиця 2

Початкові дані для моделювання (імітаційна вибірка), % ВВП

[дані автора на основі досліджень Ф. Шнайдера [3]]

№	Вхідні змінні								Результуюча змінна	
	X1	X2	X3	X4	X5	X7	X8	X9	Y	Y_mod
I	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	54,00	48,00	77	27,00	7	8	34,00	69,00	48,50	50,80

Продовж. табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2	52,60	44,80	78	28,40	6	7	31,70	73,10	48,00	49,01
3	52,20	46,70	74	28,30	6	7	30,40	69,50	47,30	48,60
4	54,80	44,53	78	27,87	6	7	35,10	70,70	49,73	49,16
5	51,40	45,38	71	26,52	6	7	32,80	70,95	49,13	47,33
6	54,00	47,23	73	26,17	6	7	30,50	69,20	49,53	47,89
7	52,60	44,08	73	25,82	6	7	33,20	65,45	44,93	45,91
8	52,20	46,93	74	25,47	5	7	30,90	67,70	44,33	45,95
9	49,80	42,78	77	26,12	5	7	29,60	65,95	43,73	43,81
10	51,40	44,63	80	25,77	5	7	28,30	63,20	43,13	44,25
11	51,00	41,48	74	23,42	5	7	30,00	64,45	40,53	41,60
12	51,60	46,33	77	25,07	6	8	32,70	61,70	45,93	46,19
13	48,20	44,18	74	22,72	6	8	29,40	60,95	45,33	42,49
14	50,80	46,03	73	24,37	6	8	27,10	62,20	45,73	44,44
15	47,40	42,88	77	24,02	5	6	30,80	58,45	44,13	40,85
16	48,00	41,73	73	22,67	5	6	30,50	58,70	37,53	39,45
17	46,60	43,58	75	21,32	5	6	31,20	56,95	42,93	39,19
18	47,20	44,43	74	21,97	5	6	27,90	58,20	36,33	39,63
19	46,80	45,28	71	20,62	5	6	27,60	59,45	42,73	39,15
20	46,40	41,13	67	21,27	5	6	29,30	57,70	35,13	37,33
21	47,00	42,98	72	19,92	5	6	27,00	56,95	36,53	37,36
22	47,60	40,83	71	21,57	5	6	28,70	55,20	34,93	37,40
23	44,20	43,68	66	21,22	5	6	29,40	52,45	40,33	37,04
24	44,80	43,53	68	19,87	5	6	28,10	53,70	34,73	36,50
25	44,40	39,38	64	20,52	5	6	28,80	49,95	37,13	34,26
26	44,00	44,23	64	18,17	5	6	28,50	49,20	38,53	34,79
27	44,60	40,08	62	19,82	5	6	26,20	49,45	36,93	33,54
28	43,20	42,93	64	19,47	5	6	27,90	50,70	36,33	34,93
29	44,80	38,78	62	19,12	5	6	22,60	46,95	32,73	31,70
30	42,40	40,63	65	17,77	5	6	26,30	47,20	31,13	32,14
31	41,00	42,48	63	18,42	5	6	26,00	51,45	33,53	33,48
32	41,60	39,33	63	18,07	5	6	23,70	47,70	27,93	31,10
33	42,20	41,18	60	16,72	5	6	26,40	48,95	32,33	31,70
34	40,80	38,03	60	17,37	5	6	21,10	44,20	27,73	28,86
35	39,40	38,88	61	15,02	5	6	21,80	44,45	26,13	27,83
36	42,00	41,73	60	15,67	5	6	25,50	44,70	29,53	30,46
37	39,60	41,58	58	15,32	5	6	22,20	43,95	26,93	28,99
38	40,20	37,43	58	15,97	5	6	22,90	42,20	26,33	27,47
39	40,80	41,28	56	14,62	5	6	19,60	45,45	29,73	28,37
40	37,40	42,13	55	13,27	5	6	19,30	40,70	29,13	26,46
41	40,00	39,98	51	14,92	5	6	22,00	40,95	24,53	27,16
42	37,60	39,83	55	13,57	5	6	18,70	41,20	21,93	25,64
43	37,20	41,68	53	14,22	5	6	23,40	36,45	27,33	26,55
44	36,80	38,53	50	13,87	5	6	23,10	39,70	22,73	25,25
45	38,40	38,38	52	13,52	5	6	19,80	39,95	23,13	24,97
46	36,00	37,23	48	12,17	5	6	17,50	35,20	22,53	21,81

Продовж. табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
47	36,60	39,08	51	12,82	5	6	21,20	34,45	19,93	23,76
48	35,20	40,93	46	10,47	5	6	17,90	37,70	25,33	22,67
49	36,80	39,78	47	10,12	5	6	20,60	35,95	22,73	22,52
50	35,40	35,63	49	9,77	5	6	18,30	34,20	22,13	19,73
51	35,00	37,48	46	10,42	5	6	16,00	35,45	21,53	20,45
52	34,60	40,33	46	10,07	5	6	15,70	31,70	21,93	20,75
53	34,20	37,18	43	9,72	5	6	16,40	30,95	21,33	18,87
54	32,80	35,03	43	8,37	5	6	15,10	34,20	21,73	17,30
55	33,40	39,88	44	8,02	5	6	18,80	32,45	14,13	19,67
56	32,00	38,73	43	9,67	5	6	18,50	32,70	17,53	19,77
57	32,60	35,58	42	8,32	5	6	17,20	28,95	16,93	16,86
58	33,20	39,43	42	6,97	5	6	17,90	29,20	15,33	18,03
59	30,80	35,28	41	6,62	5	6	15,60	24,45	18,73	14,43
60	29,40	36,13	41	7,27	5	6	15,30	27,70	14,13	15,39

Формування набору правил у цьому дослідженні здійснювалось у середовищі Fuzzy Logic ToolBox на основі методу субтрактивної кластеризації, який дозволяє за один цикл визначити кількість кластерів у наборах даних і сформувати з них нечіткі множини, які позначаються відповідними термами лінгвістичних змінних [1; 2]. У процесі кластеризації система автоматично побудувала нечіткі змінні та 9 правил логічного виведення (рис. 1).

Наступний етап конструювання моделі Сугено передбачає налаштування її параметрів на навчальній вибірці. Цей етап дозволяє суттєво покращити описову здатність моделі через корегування параметрів функцій належності вхідних змінних та розрахункових функцій результуючого показника.

Структура нейро-нечіткої мережі Сугено, її тестування та результати моделювання візуально представлено на рис. 2-4.

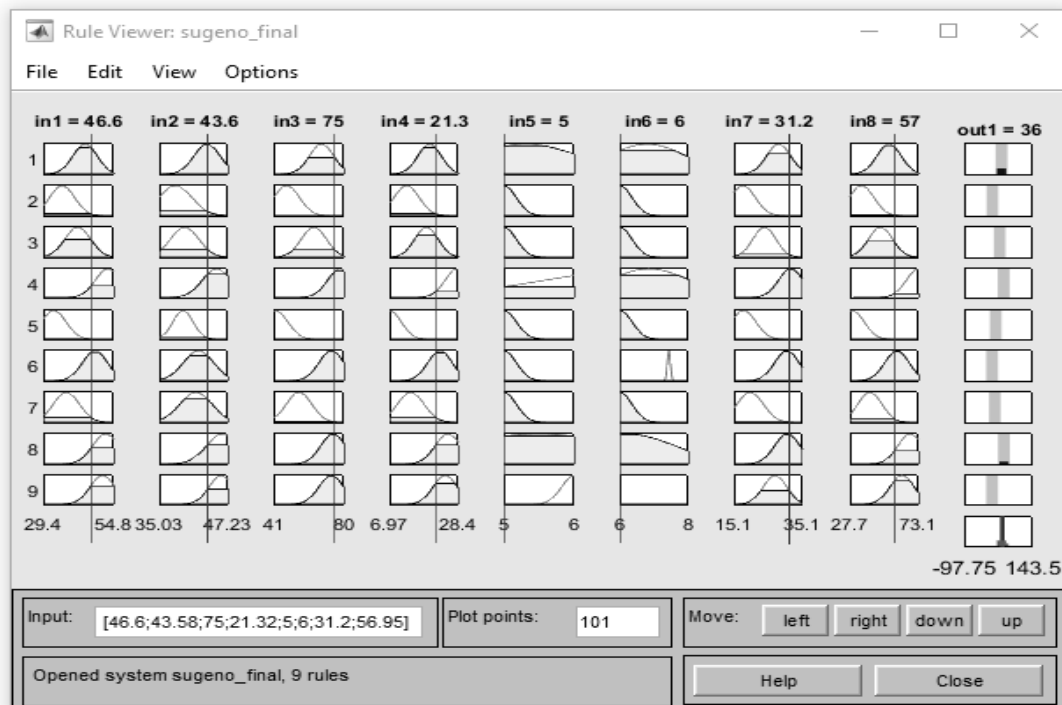


Рис. 1. Візуальне представлення правил моделі на основі методу Сугено

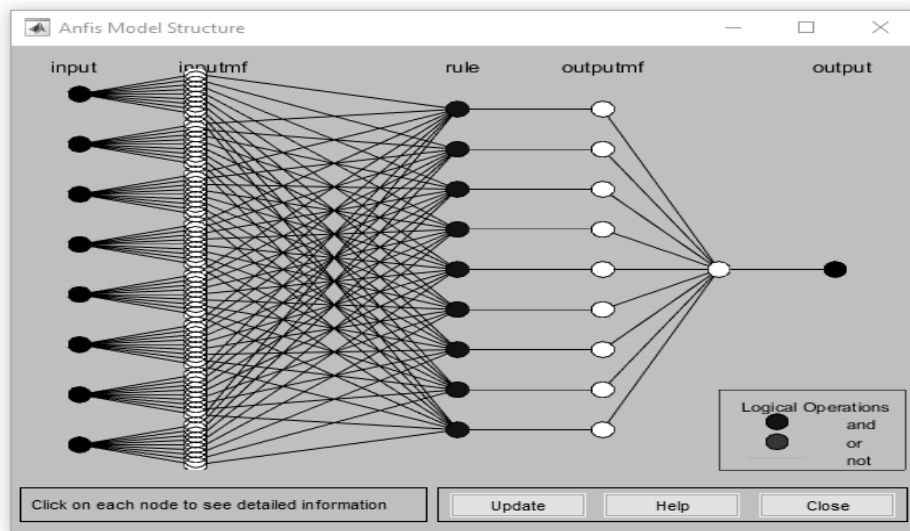


Рис. 2. Нейронна структура моделі

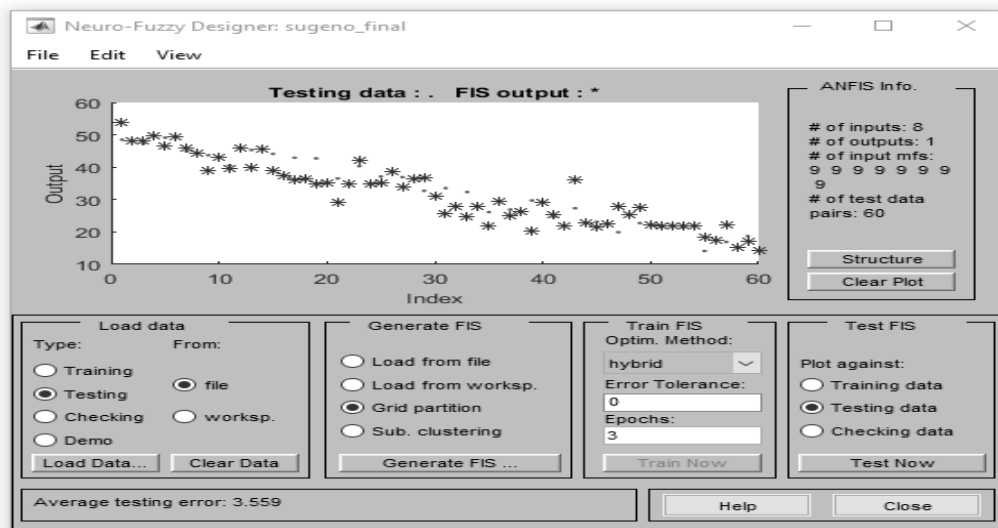


Рис. 3. Тестування моделі

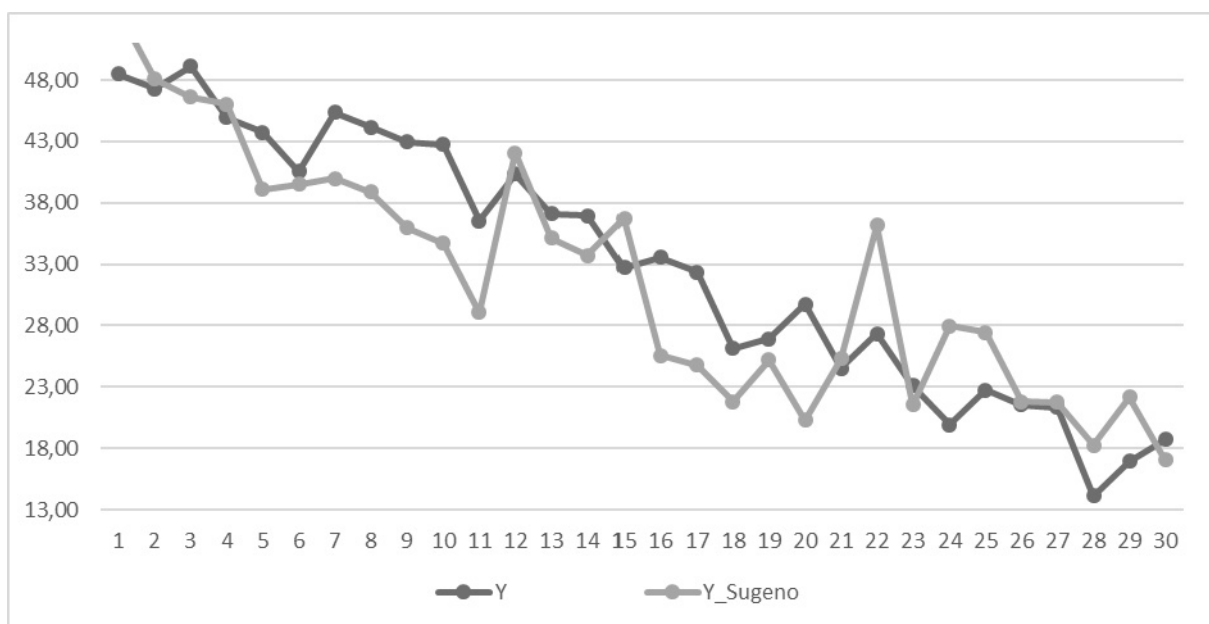


Рис. 4. Результати моделювання обсягів тінізації економіки України за методом Сугено (імітовані та змодельовані значення), % ВВП

ВИСНОВКИ

Результати нейро-нечіткого моделювання за методом Сугено дозволяють визначати не тільки обсяги тіньової економіки, а й використовувати моделювання як інструментарій аналізу та прогнозування в умовах невизначеності. В результаті імітаційного моделювання фактично було доведено можливість зменшення масштабів тіньової економіки в Україні до рівня 20-25% за умови комплексного впливу на ключові системні детермінанти тінізації.

Список використаних джерел

1. Леоненков А.В. Нечеткое моделирование в среде MATLAB и fuzzyTECH / А.В. Леоненков. – С.-Пб.: БХВ-Петербург, 2005. – 736 с.

2. Штовба С.Д. Проектирование нечетких систем средствами MATLAB / С.Д. Штовба. – М.: Горячая линия – Телеком, 2007. – 288 с.

3. Schneider F. The Size and Development of the Shadow Economies of Ukraine and Six Other Eastern Countries over the Period of 1999 – 2015 / F. Schneider // Наук. журнал ХНЕУ "Економіка розвитку". – 2016. – №2 (78). – С. 12-20.

4. Sugeno M. Fuzzy Identification of Systems and its Applications to Modeling and Control / T. Takagi, M. Sugeno // IEEE Transactions on Systems, Man and Cybernetics. – 1985. – Vol. 15 (1). – P. 116-132.

5. Zimmermann H.-J. Fuzzy Set Theory and Its Applications / H.-J. Zimmermann. – Kluwer Academic Publishers, 1996. – 435 p.

СЕЛІВАНОВА

Наталя Миколаївна
n.selivanova.odessa@gmail.com



к.е.н., доцент, Одеський
національний політехнічний
університет

БАШИНСЬКА

Ірина Олександрівна
i.bash@ukr.net



к.е.н., доцент, Одеський
національний політехнічний
університет

ГРАБОВЕНКО

Олена Анатоліївна
grabovenko0195@gmail.com



магістр, Інститут бізнесу,
економіки та інформаційних
технологій, Одеський національний
політехнічний університет

УДК 657.37:336

ОБЛІК ТА ОПОДАТКУВАННЯ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЗМІНИ ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА

ACCOUNTING AND TAXATION OF THE FINANCIAL RESULT OF THE ENTERPRISE IN CONDITIONS OF CHANGES TO TAX LEGISLATION

У даній статті досліджені підходи та пропозиції різних вчених-економістів щодо відображення фінансового результату діяльності підприємства на рахунках бухгалтерського обліку. Наведено алгоритм визначення об'єкту оподаткування податком на прибуток відповідно до Національних стандартів бухгалтерського обліку та податкового законодавства України.

В данной статье исследованы подходы и предложения различных учёных-экономистов по отражению финансового результата деятельности предприятия на счетах бухгалтерского учета. Приведен алгоритм определения объекта налогообложения налогом на прибыль в соответствии с Национальными стандартами бухгалтерского учета и налогового законодательства Украины.

In this article the approaches and proposals of various scholars of economists concerning the reflection of the financial result of the enterprise's activity on the accounts of the account are researched. An algorithm for determining the object of taxation of income tax is presented in accordance with the National Accounting Standards and Tax Legislation of Ukraine.

Ключові слова: фінансові результати, прибуток, збиток, Податковий кодекс, оподаткування, бухгалтерський облік

Ключевые слова: финансовые результаты, прибыль, убыток, Налоговый кодекс, налогообложение, бухгалтерский учет

Keywords: financial results, profit, loss, tax code, taxation, accounting

ВСТУП

В умовах нестабільного економічного становища вітчизняного бізнесу та постійних змін норм податкового законодавства особливої актуальності набуває облікове відображення та оподаткування фінансового результату діяльності підприємства. На сьогодні залишають недостатньо врегульованими та узгодженими положення бухгалтерського та податкового законодавства стосовно оподаткування прибутку підприємства податком на прибуток, що потребує подальшого дослідження та удосконалення.

МЕТА РОБОТИ полягає у дослідженні особливостей відображення в обліку та оподаткування

фінансових результатів діяльності підприємства в умовах зміни податкового законодавства.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet та нормативно-правові акти.

При проведенні дослідження використано методи структурно-логічного аналізу, порівняння та узагальнення вимог Національних стандартів бухгалтерського обліку та норм Податкового кодексу України.

РЕЗУЛЬТАТИ

Фінансовий результат діяльності підприємства на сьогоднішній день є основним індикатором оцінки

ефективності роботи господарюючого суб'єкта. Фінансові результати відображають ефективність господарювання підприємства за всіма напрямками його діяльності: виробничою, збутовою, постачальницькою, фінансовою і інвестиційною, вони становлять основу економічного розвитку підприємства і зміцнення його фінансових відносин з партнерами. Зростання фінансового результату створює фінансову основу для самофінансування діяльності підприємства, здійснюючи розширене відтворення. В цих умовах особливої актуальності набуває правильна та науково обґрунтована організація обліку та оподаткування фінансових результатів діяльності підприємства, зокрема в умовах зміни норм податкового законодавства.

Дослідженню питань організації та методики обліку і оподаткування фінансових результатів діяльності підприємства приділена значна увага у працях таких вчених-економістів, як О.М. Єремян [1], С.О. Кузнецова [2], В.І. Кузь [3], Ю.Ю. Мороз [4], О.І. Олійничук [5], Л.А. Поливана [6], Н.В. Прохар [7], А.А. Хуторян [8], В.В. Чайка [9], Д.А. Янок [10] та інших.

У табл. 1 дослідимо погляди різних авторів щодо проблем облікового відображення та удосконалення обліку фінансових результатів підприємства.

У табл. 1 дослідимо погляди різних авторів щодо проблем облікового відображення та удосконалення обліку фінансових результатів підприємства.

Таблиця 1

Аналіз досліджень з питань обліку фінансових результатів діяльності підприємства у наукових працях [систематизовано на основі [1-10]]

Автор	Результат дослідження
1	2
О.М. Єремян [1]	Автор запропонувала зміни в методиці формування і відображення в бухгалтерському обліку фінансових результатів за видами діяльності з урахуванням корегування рахунку 79 «Фінансові результати» і введення нових субрахунків. Зокрема, субрахунків: 791 «Результат основної діяльності», 792 «Результат від іншої операційної діяльності», 793 «Результат від фінансової діяльності», 794 «Результат від інвестиційної діяльності», 795 «Результат надзвичайних подій».
С.О.Кузнецова [2]	Для забезпечення відповідності системи обліку вимогам менеджерів, задіяних в управлінні прибутком торговельного підприємства запропоновано визначати прибуток шляхом введення рахунків аналітичного обліку до субрахунку 791 «Результат операційної діяльності», що сприятиме посиленню аналітичності інформації. Посилити функцію контролю під час організації аналітичного обліку прибутку за товарними позиціями і категоріями асортименту, на думку автора, дозволить безсальдовий активно-пасивний рахунок 78 «Маржинальний дохід», який запропоновано до використання в категорійному менеджменті торговельних підприємств.
В.І. Кузь [3]	З метою удосконалення бухгалтерського обліку формування фінансових результатів та розподілу прибутку пропонує змінити назву рахунку 44 «Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)» на «Нерозподілений (невикористаний) прибуток (непокритий збиток)» та субрахунку 441 «Прибуток нерозподілений» на «Прибуток нерозподілений (невикористаний)», що забезпечить узгодження назв рахунків і з змістом об'єктів та процесів, які на них обліковуються. Для відображення розподілу та використання прибутку в акціонерних товариствах доцільно використовувати такі рахунки аналітичного обліку: 441.1 «Прибуток до розподілу», 441.2 «Прибуток для покриття непередбачуваних витрат та збитків», 441.3 «Прибуток для розвитку виробництва», 441.4 «Прибуток для соціального розвитку», 441.5 «Прибуток для виплати дивідендів», 443.1 «Прибуток використаний для покриття непередбачуваних витрат та збитків», 443.2 «Прибуток використаний на розвиток виробництва», 443.3 «Прибуток використаний на соціальний розвиток», 443.4 «Прибуток використаний на виплату дивідендів».
Ю.Ю. Мороз [4]	Автор пропонує відокремити від формування прибутку (збитку) господарські операції щодо витрат і доходів, які виникають не в процесі створення об'єктів діяльності підприємства та їх реалізації в поточному періоді. Для усунення неузгодженостей між потребами в інформації щодо видів діяльності та наявною методикою її формування на рахунку 79 «Фінансові результати» рекомендується внести зміни до складу його субрахунків: 791 «Результат основної діяльності», 792 «Результат іншої операційної діяльності», 793 «Результат фінансової діяльності», 794 «Результат інвестиційної діяльності», 795 «Результат надзвичайних подій».

1	2
О.І. Олійничук [5]	Пропонує чітко розмежовувати фінансові результати за видами діяльності, тому обґрунтувала зміни в організації та методиці їхнього обліку, а саме запропонувала введення аналітичних рахунків 7911 «Результат основної діяльності» та 7912 «Результат іншої операційної діяльності» до рахунку 791 «Результат операційної діяльності». Відповідно до цього автором обґрунтовані зміни діючої форми Звіту про фінансові результати.
Л.А. Поливана [6]	Критично оцінила діючий порядок відображення доходів від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у зарубіжних країнах та вітчизняній практиці, в ході якого зроблено висновок про доцільність введення в систему рахунків бухгалтерського обліку субрахунку 790 «Валовий прибуток» з відповідними субрахунками третього порядку 7901 «Відстрочений валовий прибуток» та 7902 «Отриманий валовий прибуток» для реальності (адекватності) оцінки, відповідальності за її проведення та відображення тимчасової різниці в сумі доходу.
Н.В. Прохар [7]	Обґрунтувала необхідність відкриття аналітичних рахунків першого–п'ятого порядку до рахунку 79 «Фінансові результати», що забезпечить розрахунок прибутку (збитку) за галузями сільськогосподарського виробництва, видах продукції, центрах відповідальності (за структурними підрозділами підприємства), каналах реалізації, джерелах формування фінансових результатів. Така деталізація інформації розширить можливості її використання центрами відповідальності для прийняття управлінських рішень.
А.А. Хуторян [8]	Автор обґрунтувала пропозиції щодо конкретизації окремих субрахунків доходів і витрат за видами діяльності. Аргументовано перенесення субрахунків 715 «Одержані штрафи, пені, неустойки», 716 «Відшкодування раніше списаних активів» та 944 «Сумнівні та безнадійні борги», 948 «Визнані штрафи, пені, неустойки», які відносять до інших доходів і витрат операційної діяльності, до складу інших доходів та інших витрат. Доведено доцільність виділити окремі аналітичні рахунки до субрахунків 441 «Прибуток нерозподілений» та 442 «Непокриті збитки».
В.В. Чайка [9]	Вбачає, що облік прибутку на підприємствах торгівлі пов'язаний з доходами та витратами за їх видами, що спричиняє певні незручності внаслідок невідповідності побудови плану рахунків доходів та витрат видам діяльності підприємств. Запропоновано розширення плану рахунків та статей фінансової звітності підприємств торгівлі для визначення прибутку у розрізі кожного окремого виду діяльності підприємства.
Д.А. Янок [10]	Вважає, що при формуванні фінансового результату необхідно змінити облік витрат на збут і адміністративних витрат шляхом перегляду методики формування такого показника фінансової звітності як «Собівартість реалізованої продукції».

Отже, проаналізувавши дані таблиці 1, можна стверджувати, що серед науковців не існує єдиної думки щодо відображення на рахунках бухгалтерського обліку доходів, витрат і фінансових результатів діяльності підприємства. Втім, всі автори дотримуються однозначної думки щодо необхідності деталізації обліку на рахунках 79 «Фінансові результати» та 44 Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)».

На сьогоднішній час існують три підходи щодо визначення фінансового результату від господарської діяльності підприємства.

Прибуток підприємства у класичному розумінні – це розрахункова величина звітного періоду між сумою господарських операцій, які формують дохід і витрати, що приймали участь у його створенні. За рахунок використання створеного прибутку підприємства провадять інвестиційні вкладення власникам, державі та в господарську діяльність, яка є визначальною складовою при формуванні та накопиченні національного багатства.

Реальний прибуток створений на підприємстві за звітний період має синергетичну основу і може бути визначений в системі рахунків бухгалтерського обліку із розрахунку справедливої вартості активів в процесі здійснення операцій по їх обміну між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами. На підставі балансу підприємства реальний прибуток визначається, як різниця між величиною власного капіталу (чистих активів) на початок і кінець звітного періоду до нарахування дивідендів (доходів власникам) [4].

У податковому законодавстві наступне визначення – прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів

фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень ПКУ [11].

Починаючи з 01.01.2015 р. внаслідок запровадження податкової реформи відбувся перехід на новий порядок розрахунку податку на прибуток, який ґрунтується на визначенні фінансового результату за даними бухгалтерського обліку та його подальшому коригуванні на податкові різниці. Порядок відображення в податковому обліку окремих операцій безпосередньо залежить від того, чи проводить підприємство коригування визначеного у фінансовій звітності фінансового результату до оподаткування на податкові різниці, що виникають відповідно до положень розділу III Податкового кодексу.

Якщо відповідно до цього розділу передбачено здійснення коригування шляхом збільшення фінансового результату до оподаткування, то в цьому разі відбувається: зменшення від'ємного значення фінансового результату до оподаткування (збитку) або збільшення позитивного значення фінансового результату до оподаткування (прибутку).

Якщо відповідно до цього розділу передбачено здійснення коригування шляхом зменшення фінансового результату до оподаткування, то в цьому разі

відбувається збільшення від'ємного значення фінансового результату до оподаткування (збитку) або зменшення позитивного значення фінансового результату до оподаткування (прибутку) [11].

Отже, у зв'язку зі змінами податкового законодавства щодо оподаткування прибутку підприємства змінився й механізм розрахунку об'єкту оподаткування даним податком. Відповідно до ст. 134 ПКУ фінансовий результат до оподаткування визначається за даними бухгалтерського обліку у Звіті про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) ф. № 2. Крім того, платники податку, у яких річний дохід від будь-якої діяльності (за вирахуванням непрямих податків), визначений за правилами бухгалтерського обліку за останній річний звітний (податковий) період перевищує 20 млн. грн., зобов'язані робити коригування фінансового результату до оподаткування на різниці, які виникають при нарахуванні амортизації необоротних активів, при формуванні резервів (забезпечень), при здійсненні фінансових операцій та такі, що обумовлені особливостями оподаткування окремих видів діяльності та операцій (рис. 1).

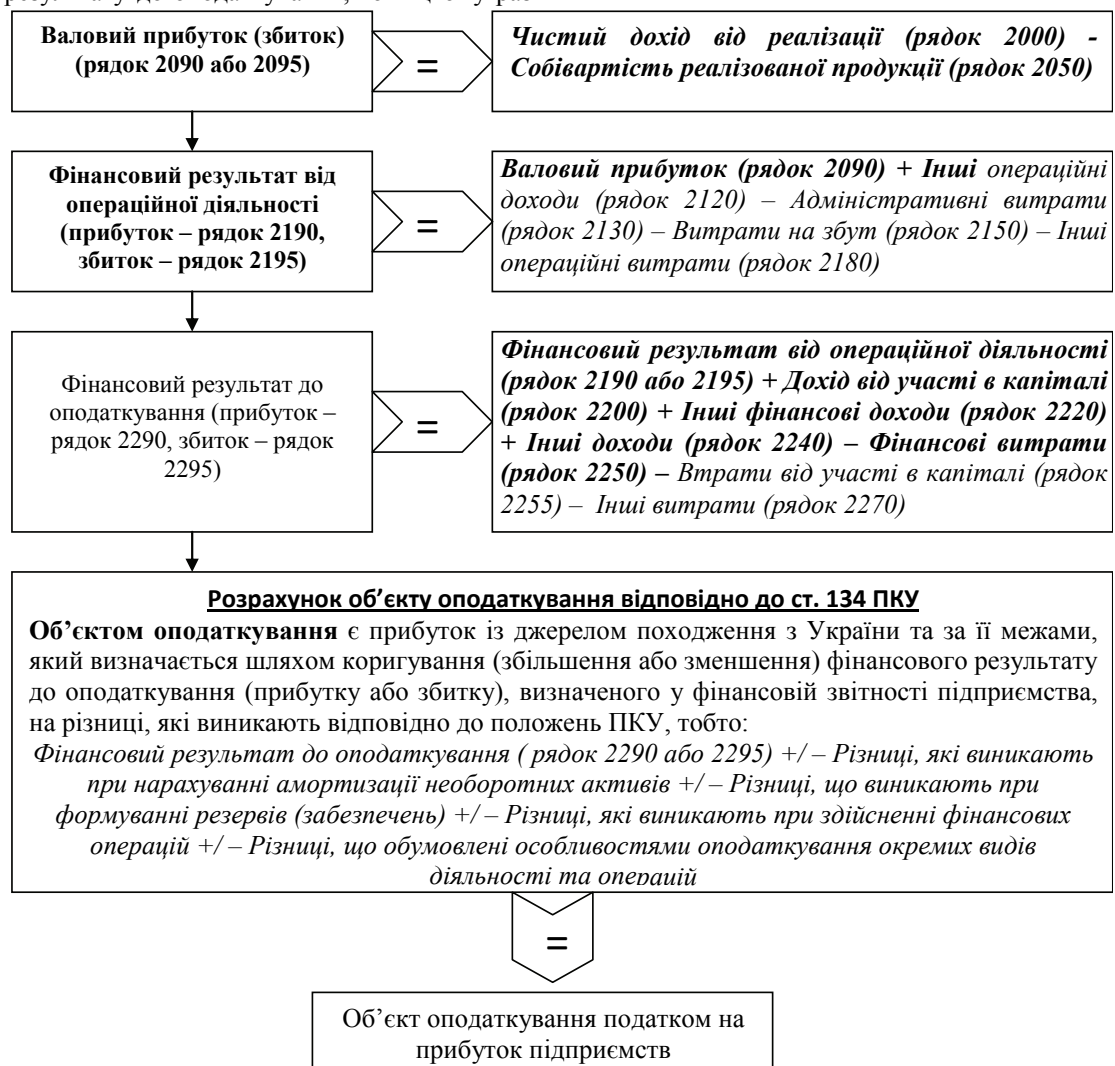


Рис. 1. Алгоритм визначення об'єкту оподаткування податком на прибуток
[систематизовано на підставі [11, 12, 13]]

Податок нараховують за ставкою, визначеною ст. 136 ПКУ, а саме 18 %, від бази оподаткування, визначеної за ст. 135 ПКУ, яка є нічим іншим як грошовим вираженням об'єкту оподаткування, визначеного відповідно до ст. 134 ПКУ.

Розглянемо докладніше різниці, на які корегується фінансовий результат підприємства до оподаткування. Відповідно до ст. 138 ПКУ різниці, які виникають при нарахуванні амортизації необоротних активів, коригують фінансовий результат підприємства на суми, пов'язані із нарахуванням амортизації необоротних активів, їх переоцінкою, ліквідацією, продажем та іншими операціями, що змінюють вартість основних засобів і нематеріальних активів відповідно до НП(С)БО або МСФЗ (рис. 2).

Згідно норм ст. 139 ПКУ фінансовий результат до оподаткування корегується (збільшується або зменшується) при створенні або використанні забезпечення майбутніх витрат і платежів та резерву сумнівних боргів відповідно до НП(С)БО або МСФЗ (рис. 3).

Відповідно до п. 141.2 ст. 141 ПКУ фінансовий результат підприємства до оподаткування слід коригувати на різниці щодо операцій з продажу або іншого відчуження цінних паперів (рис. 4). З цією метою платники податку окремо визначають загальний фінансовий результат за операціями з продажу

або іншого відчуження цінних паперів звітного періоду відповідно до національних або міжнародних стандартів фінансової звітності.

Дотримуючись положень ст. 140 ПКУ, платники податку на прибуток повинні проводити корегування фінансового результату до оподаткування на різниці, які виникають при здійсненні фінансових операцій (рис. 5).

Під фінансовими операціями в цій статті слід розуміти широкий спектр господарських операцій:

- різниці за витратами на відсотки за кредитами та іншими борговими зобов'язаннями за операціями з пов'язаними особами – нерезидентами;
- різниці за доходами і витратами від участі у капіталі та дивидендах;
- різниці за збитками минулих звітних періодів;
- різниці за доходами і витратами від операцій з інструментами власного капіталу;
- різниці між звичайною ціною і ціною продажу або купівлі при здійсненні контрольованих операцій;
- різниці за покупками у нерезидентів з держав, визначених у переліку Кабінету Міністрів України (розпорядження № 449-р);
- різниці за витратами в частині роялті;
- різниці за операціями з неприбутковими організаціями.

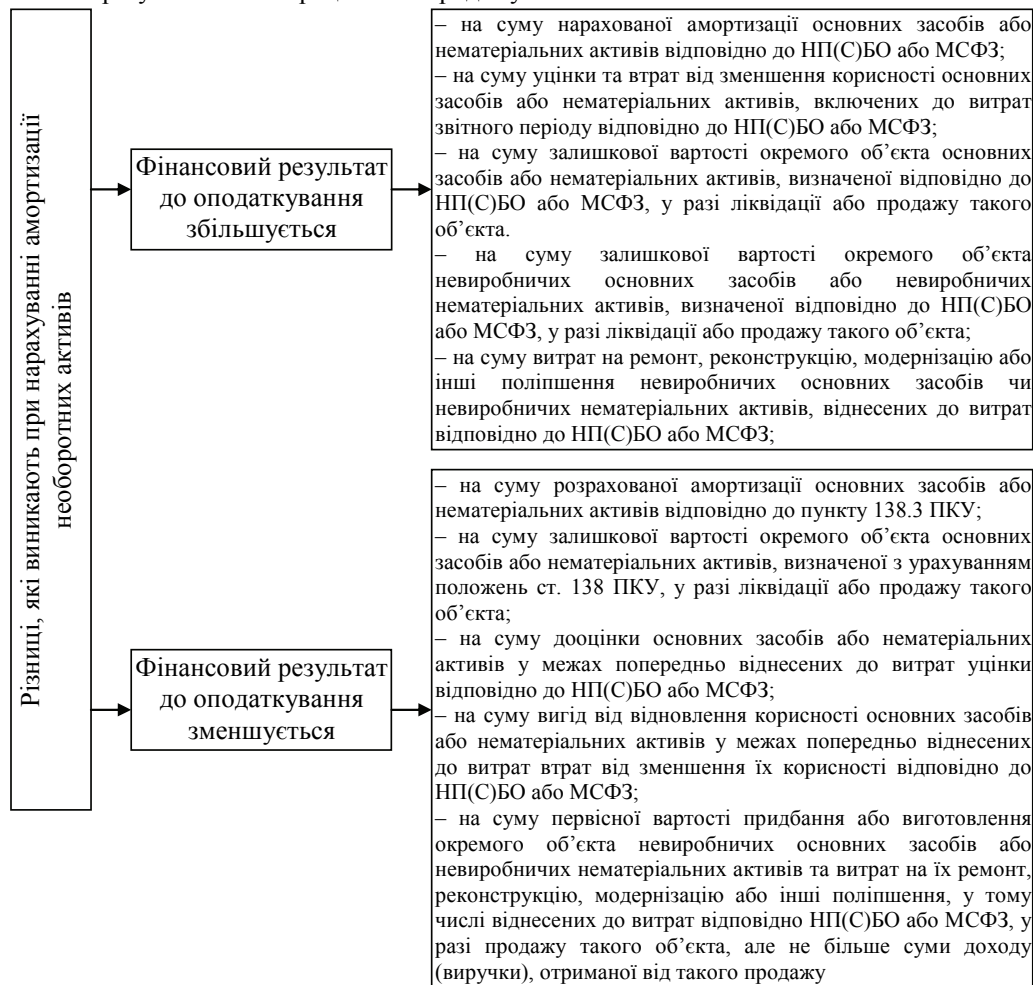


Рис. 2. Різниці, які виникають при нарахуванні амортизації необоротних активів

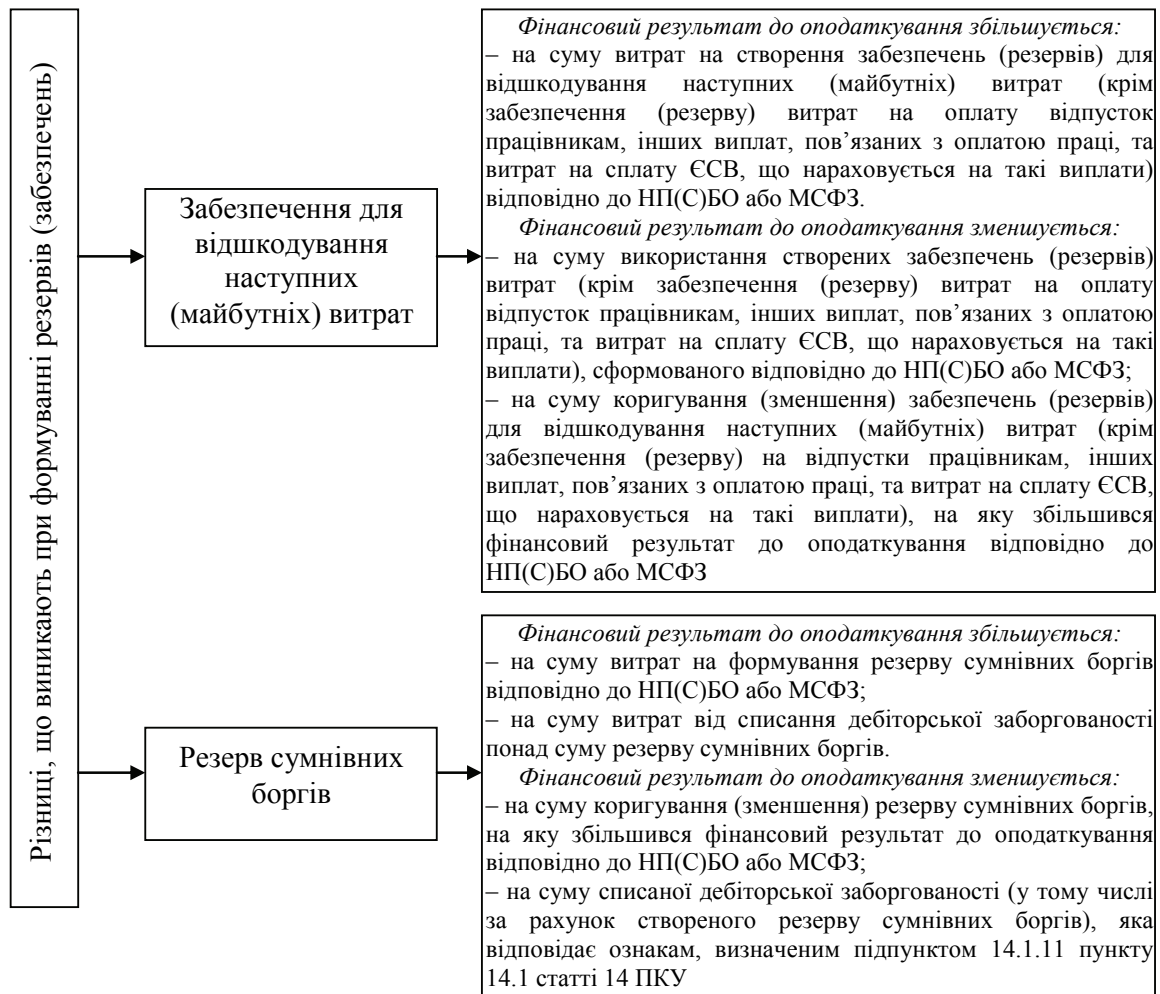


Рис. 3. Різниці, що виникають при формуванні резервів (забезпечень)

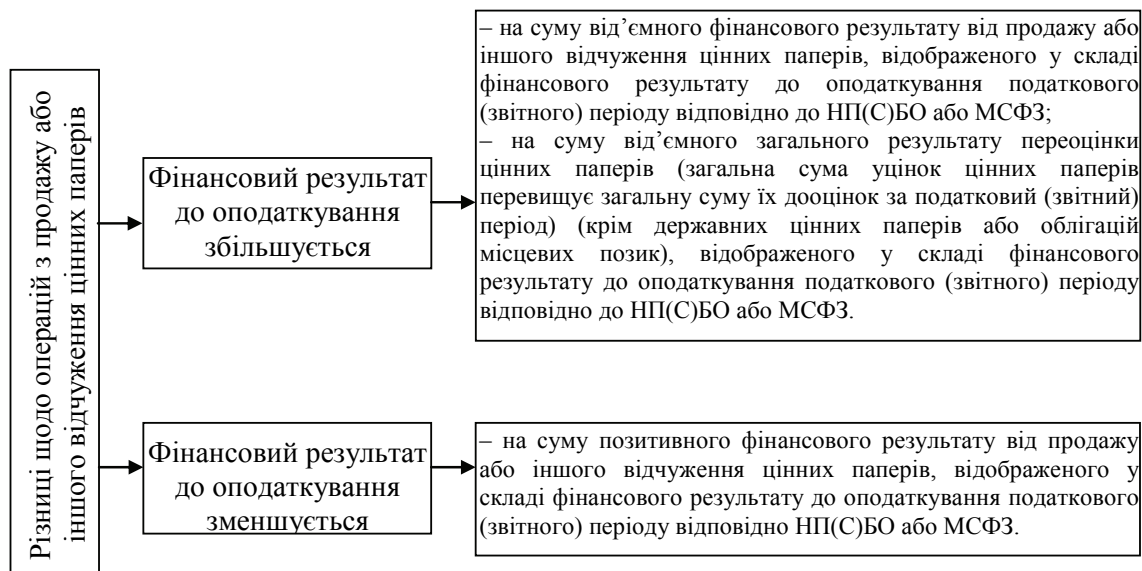


Рис. 4. Різниці щодо операцій з продажу або іншого відчуження цінних паперів

Різниці, які виникають при здійсненні фінансових операцій

Фінансовий результат до оподаткування збільшується:

- на суму перевищення нарахованих в обліку процентів за кредитами, позиками та іншими борговими зобов'язаннями, що виникли за операціями з пов'язаними особами - нерезидентами, над 50 відсотками суми фінансового результату до оподаткування, фінансових витрат та суми амортизаційних відрахувань за даними фінансової звітності звітного податкового періоду, в якому здійснюється нарахування таких процентів;
- на суму перевищення ціни, визначеної за принципом «витягнутої руки», над договірною (контрактною) вартістю реалізованих товарів (робіт, послуг) при здійсненні контрольованих операцій у випадках, визначених статтею 39 цього Кодексу;
- на суму перевищення договірної (контрактної) вартості придбаних товарів (робіт, послуг) над ціною, визначеною за принципом «витягнутої руки», при здійсненні контрольованих операцій у випадках, визначених статтею 39 цього Кодексу;
- на суму втрат від інвестицій в асоційовані, дочірні та спільні підприємства, розрахованих за методом участі в капіталі або методом пропорційної консолідації;
- на суму 30 відсотків вартості товарів, у тому числі необоротних активів, робіт та послуг (крім операцій, зазначених у пункті 140.2 та підпункті 140.5.6 цього пункту, та операцій відповідно до статті 39 ПКУ), придбаних у: неприбуткових установ та організацій, крім бюджетних установ; нерезидентів (в тому числі нерезидентів – пов'язаних осіб), що зареєстровані у державах (на територіях), зазначених у пп. 39.2.1.2 п. 39.2 ст. 39 ПКУ;
- на суму витрат по нарахуванню роялті (крім операцій, визнаних контрольованими відповідно до статті 39 ПКУ) на користь нерезидента, що перевищує суму доходів від роялті, збільшену на 4 відсотки чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за даними фінансової звітності за рік, що передуює звітному;
- на суму відсотків та дооцінки, врахованих у фінансовому результаті до оподаткування у поточному податковому (звітному) періоді на інструменти власного капіталу, перекласифіковані у фінансові зобов'язання відповідно до НП(С)БО або МСФЗ;
- на суму коштів або вартості товарів, робіт, послуг, безоплатно перерахованих (переданих) протягом звітного (податкового) року неприбутковим організаціям, внесеним до Реєстру неприбуткових установ та організацій (крім неприбуткової організації, яка є об'єднанням страховиків), у розмірі, що перевищує 4 відсотки оподатковуваного прибутку попереднього звітного року;
- на суму перерахованої безповоротної фінансової допомоги (безоплатно наданих товарів, робіт, послуг) особам, що не є платниками податку (крім фізичних осіб), та платникам податку, які оподатковуються за ставкою 0 відсотків відповідно до пункту 44 підрозділу 4 розділу XX «Перехідні положення» ПКУ, крім безповоротної фінансової допомоги (безоплатно наданих товарів, робіт, послуг), перерахованої неприбутковим організаціям, внесеним до Реєстру неприбуткових установ та організацій;
- на суму витрат від визнаних штрафів, пені, неустойок, нарахованих відповідно до цивільного законодавства та цивільно-правових договорів на користь осіб, що не є платниками податку (крім фізичних осіб), та на користь платників податку, які оподатковуються за ставкою 0 відсотків відповідно до пункту 44 підрозділу 4 розділу XX «Перехідні положення» ПКУ;
- на суму доходу, отриманого як оплата за товари (роботи, послуги), відвантажені (надані) під час перебування на спрощеній системі оподаткування.

Фінансовий результат до оподаткування зменшується:

- на суму нарахованих доходів від участі в капіталі інших платників податку на прибуток підприємств, платників єдиного податку четвертої групи та на суму нарахованих доходів у вигляді дивідендів, що підлягають виплаті на його користь від інших платників цього податку (крім інститутів спільного інвестування та платників, прибуток яких звільняється від оподаткування відповідно до положень ПКУ, у розмірі прибутку, звільненого від оподаткування) та платників єдиного податку;
- на суму від'ємного значення об'єкта оподаткування минулих податкових (звітних) років. Положення зазначеного пункту застосовуються з урахуванням пункту 3 підрозділу 4 розділу XX «Перехідні положення» ПКУ;
- на суму уцінки, врахованої у фінансовому результаті до оподаткування у поточному податковому (звітному) періоді на інструменти власного капіталу, перекласифіковані у фінансові зобов'язання відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності.

Рис. 5. Різниці, які виникають при здійсненні фінансових операцій

Розглянемо докладніше терміни, які наведені у ст. 140, а саме поняття «боргові зобов'язання» та «принцип витягнутої руки».

Під борговими зобов'язаннями для цілей даного пункту слід розуміти зобов'язання за будь-якими кредитами, позиками, депозитами, операціями РЕПО, зобов'язання за договорами фінансового лізингу та іншими запозиченнями незалежно від їх юридичного оформлення [11].

«Принцип на відстані витягнутої руки» (далі – принцип В-руки) фактично є основним стандартом контролю за трансфертним ціноутворенням. Концепція державного регулювання та контролю ТЦ з метою оподаткування та розподілу прибутку за допомогою використання принципу В-руки на цей час прийнята і використовується в міжнародному, європейському та національному праві низки держав.

Сьогодні офіційне закріплення принципу В-руки наведено в п. 1 ст. 9 Модульної (типової) податкової

конвенції Організації економічної співпраці та розвитку стосовно податків на доходи та капітал (в редакції від 22.07.2010 р.). У цьому пункті зазначено, що якщо між двома асоційованими (взаємозалежними) підприємствами в їхніх комерційних або фінансових взаємовідносинах створюються або встановлюються умови, відмінні від тих, які мали б місце між двома незалежними підприємствами, то будь-який прибуток, який за відсутності таких умов міг би бути нарахований одному з них, але з причин наявності цих умов не був йому нарахований, може бути включений до прибутку цього підприємства і відповідно оподатковуваний.

Фактично цим визначенням запроваджується необхідність:

- порівняння між умовами, створеними або встановленими між взаємозалежними підприємствами, і тими, які були б створені між незалежними підприємствами;

- визначення прибутків, які були б нараховані за принципом В-руки.

Простіше кажучи, принцип В-руки є принципом здійснення економічної діяльності (операцій) виключно на комерційних підставах у повній відповідності із ринковими умовами, на умовах рівності сторін такої діяльності (операції) [14].

Слід зауважити, що для платників податку, у яких річний дохід від будь-якої діяльності (за вирахуванням непрямих податків), визначений за правилами бухгалтерського обліку за останній річний звітний (податковий) період не перевищує 20 млн. грн., об'єкт оподаткування може визначатися без коригування фінансового результату до оподаткування на усі різниці (крім від'ємного значення об'єкта оподаткування минулих податкових (звітних) років), визначені відповідно до положень розділу III ПКУ. Платник податку, у якого річний дохід (за вирахуванням непрямих податків), визначений за правилами бухгалтерського обліку за останній річний звітний (податковий) період не перевищує двадцяти мільйонів гривень, має право прийняти рішення про незастосування коригувань фінансового результату до оподаткування на усі різниці (крім від'ємного значення об'єкта оподаткування минулих податкових (звітних) років), визначені відповідно до положень розділу III ПКУ, не більше одного разу протягом безперервної сукупності років в кожному з яких виконується цей критерій щодо розміру доходу. Про прийняте рішення платник податку зазначає у податковій звітності з цього податку, що подається за перший рік в такій безперервній сукупності років. В подальші роки такої сукупності коригування фінансового результату також не застосовуються (крім від'ємного значення об'єкта оподаткування минулих податкових (звітних) років).

В тому випадку, якщо у платника, який прийняв рішення про незастосування коригувань фінансового результату до оподаткування на усі різниці (крім від'ємного значення об'єкта оподаткування минулих податкових (звітних) років), визначені відповідно до положень розділу III ПКУ, в будь-якому наступному році річний дохід (за вирахуванням непрямих податків), визначений за правилами бухгалтерського

обліку за останній річний звітний (податковий) період перевищує двадцять мільйонів гривень, такий платник визначає об'єкт оподаткування починаючи з такого року шляхом коригування фінансового результату до оподаткування на усі різниці, визначені відповідно до положень цього розділу [11].

ВИСНОВКИ

Отже, результати проведеного дослідження дозволяють зробити такий висновок, що однією з головних загальноекономічних проблем як у практичному, так і в науковому плані є проблема бухгалтерського обліку фінансового результату діяльності підприємства, методологія й методика його визначення й оподаткування в цілому.

В Україні система оподаткування підприємств характеризується частою зміною об'єкта оподаткування і щоразу під неї підлаштовують систему бухгалтерського обліку. Найбільший недолік такої трансформації обліку – це те, що результати, виявлені за даними податкового обліку, можуть відхилятися від реальних фінансових результатів діяльності підприємства за даними фінансового обліку. Причому, відхилення можуть бути як в один, так і в інший бік. Це ускладнює роботу бухгалтера та органів, які перевірятимуть результати його роботи.

Список використаних джерел

1. Єремян О.М. Організація і методологія обліку і аналізу фінансових результатів (на прикладі консервного виробництва України): автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.04 / О.М. Єремян; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2005. – 17 с.
2. Кузнецова С.О. Облік прибутку в управлінні діяльністю торговельних підприємств: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.09 / С.О. Кузнецова; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. – Х., 2011. – 20 с.
3. Кузь В.І. Облік формування фінансових результатів та розподілу прибутку в акціонерних товариствах: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.09 / В.І. Кузь; Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир, 2011. – 21 с.
4. Мороз Ю.Ю. Облік фінансових результатів діяльності підприємства. / Мороз Ю.Ю. // Вісник ЖДТУ – 2013. – № 2 (64). – С. 135 – 141.
5. Олійничук О.І. Витрати, доходи та прибуток у системах обліку й аналізу лісгосподарських підприємств: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.09 / О.І. Олійничук; Терноп. нац. екон. ун-т. – Т., 2011. – 20 с.
6. Поливана Л.А. Облік і аналіз фінансових результатів підприємств роздрібною торгівлю: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.09 / Л.А. Поливана; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2010. – 20 с.
7. Прохар Н.В. Облік і контроль фінансових результатів у сільськогосподарських формуваннях: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.09 / Н.В. Прохар; Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України. – К., 2009. – 20 с.
8. Хуторян А.А. Облік та аудит формування фінансових результатів (на прикладі підприємств гірничо-збагачувального комплексу): автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.09 / А.А. Хуторян; Київ. нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана. – К., 2010. – 20 с.

9. Чайка В.В. Облік і аудит формування та використання прибутку підприємств торгівлі: автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.09 / В.В. Чайка; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2010. – 20 с.

10. Янок Д.А. Облік та аудит фінансових результатів в умовах стандартизації звітності: автореф. дис. канд. екон. наук : 08.06.04 / Д.А. Янок; Нац. наук. центр "Ін-т аграр. економіки" УААН. – К., 2005. – 22 с.

11. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-IV: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sta.gov.ua/doccatalog/document?id=300559>

12. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів

України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

13. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності, затверджені Наказом Мінфіну України від 28.03.2013 р. № 433 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dtki.com.ua/show/2cid010035.html>

14. Крехмальов С., Курілов Є. «Принцип на відстані витягнутої руки» – основний стандарт контролю за трансфертним ціноутворенням [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/6153>

ЗАХАРЧЕНКО

Наталя Вячеславівна
nvzakharchenko777@gmail.com

УДК 330.837:330.341.1

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ОСНОВИ СУЧАСНОГО
ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ:
ДОСВІД ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНINSTITUTIONAL FOUNDATIONS OF MODERN HIGH-TECHNOLOGY
DEVELOPMENT: EXPERIENCE OF FOREIGN COUNTRIESк.е.н., доцент, Одеський
національний університет імені
І.І. Мечникова

У даній статті описується якісна модель інноваційного середовища, розроблена автором для аналізу основних факторів, які впливають на створення і розвиток високотехнологічних галузей. Основу моделі складають економічні, технологічні та інституційні чинники, які найбільш часто використовувалися в практиці створення та розвитку галузей, що розрізняються інноваційною динамікою і волатильністю технологічного розвитку в різних країнах світу.

В данной статье описывается качественная модель инновационной среды, разработанная автором для анализа основных факторов, влияющих на создание и развитие высокотехнологических отраслей. Основу модели составляют экономические, технологические и институциональные факторы, которые наиболее часто использовались в практике создания и развития отраслей, различающихся инновационной динамикой и волатильностью технологического развития в различных странах мира.

This article describes a qualitative model of the innovation environment developed by the author to analyze the main factors affecting the creation and development of high-tech industries. The basis of the model is economic, technological and institutional factors, which were most often used in the practice of creating and developing industries that differ in innovative dynamics and the volatility of technological development in various countries of the world.

Ключові слова: високотехнологічні галузі, інституційні чинники, інноваційний розвиток, середовище, технології, модель

Ключевые слова: высокотехнологические отрасли, институциональные факторы, инновационное развитие, среда, технологии, модель

Keywords: high-tech industries, institutional factors, innovative development, environment, technology, model

ВСТУП

В країнах Європи, Азії та США є регіональна специфіка розвитку інноваційних процесів. Швидкість створення і розвитку традиційних і високотехнологічних галузей в економіці названих регіонів істотно відрізняється, що підтвердив емпіричний досвід росту і розвитку галузей і технологій в рамках так званих західних і азійських моделей росту і розвитку галузей і технологій. Майже всі галузі в світі (переважно в країнах Європи та США) з'явилися спочатку на базі компаній, які вирости «з нуля». Але процеси поширення технологій, подальшої імітації галузей на їх основі в різних країнах привели до суттєвої зміни індустріально-технологічної карти світу (в 1970-і рр. на тлі процесу деіндустріалізації та перетікання сучасних технологій з США, Європи в Азію). При цьому країни Азії реалізували потенціал імітаційного індустріального розвитку і показали можливості такого переходу на інноваційний шлях розвитку.

Загальне зниження активності утворення нових компаній в світі (в сфері біотехнології та мікроелектроніки) показує складність повторення моделі Силіконової долини без державного втручання. В той самий час державне втручання жодного разу не було

причиною успіху, аналогічного успіху Силіконової долини або Кембриджського технополісу, які виникли без подібного втручання. Галузі біотехнології та мікроелектроніки в межах технополісів вимагають спеціальних умов розвитку – щодо вільного доступу до стартового капіталу, наявності швидкого доступу до нового обладнання, висококваліфікованих кадрів, низьких бар'єрів входження на ринок.

Однією з найважливіших передумов у створенні інноваційного клімату є індустріальна політика для переходу на інноваційний розвиток і доведення інноваційних способів розвитку до рівня розвинених країн. Потрібно досягнення певного стартового рівня продуктивності праці та стану технологічної бази для подальшого активного розвитку інноваційної економіки як на революційній, так і на імітаційній основі [5].

При підготовці даного матеріалу автор спирався на праці наступних науковців: В.В. Божкова, О.М. Дериколєнко [1], В.І. Захарченко, М.М. Меркулов, Л.В. Ширяєва [3], Н.М. Краус [4], Л. Федулова [6], С.В. Філіппова [7] та ін.

МЕТА РОБОТИ полягає у визначенні основних факторів, які впливають на створення і розвиток

високотехнологічних галузей. Основу моделі складають економічні, технологічні та інституційні чинники, які найбільш часто використовувалися в практиці створення та розвитку галузей, що розрізняються інноваційною динамікою і волатильністю технологічного розвитку в різних країнах світу.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, нормативно-правові акти.

Для вирішення поставлених завдань були використані наступні методи: аналізу і синтезу, абстракт-

но-логічного узагальнення, діалектики, аналогій, порівняльного зіставлення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Для аналізу впливу державних заходів впливу на інноваційний розвиток галузей, що відрізняються швидкістю і масштабами індустріальних перетворень, нами розроблена класифікація галузей. Всі галузі економіки країни розбиті на три групи за такими показниками інноваційної динаміки – частій зміні складу виробничої платформи за одиницю часу та інноваційної волатильності, тобто числа альтернативних шляхів розвитку (табл. 1).

Таблиця 1

Угрупування галузей залежно від частоти зміни технологій і волатильності [2]

Група галузей	Частота інновацій / Інноваційна волатильність	Галузь
I. Високодинамічні	Одна зміна виробничої платформи за 2 роки. Висока волатильність технологічного розвитку	Інформаційні технології. Деякі напрямки фармацевтики та біотехнологій. Сфера послуг
II. Середньодинамічні	Одна зміна виробничої платформи за 2-5 років. Середня волатильність технологічного розвитку	Автомобільна промисловість Електротехнічне обладнання Промислові роботи Виробництво побутової техніки Текстильна промисловість
III. Низькодинамічні	Одна зміна виробничої платформи за 5 і більше років. Низька волатильність технологічного розвитку	Космічна промисловість Авіабудування Суднобудування ВПК Нафтохімія Машинобудування Галузі, пов'язані з енергетикою, транспортною системою та будівництвом

Інші характеристики галузей, такі як належність до громадського і приватного сектора споживання, вертикальна або горизонтальна інтеграція, процеси кластеризації, не суперечать запропонованій системі розбиття галузей на вищезазначені групи за своєю економічною і технологічною природою. Наприклад, високо- і середньодинамічні галузі збігаються з секторами приватного споживання, низькодинамічні – громадського. Високодинамічні галузі – це переважно горизонтально інтегровані структури. Низькодинамічні галузі збігаються з вертикально інтегрованими галузями.

В кожній групі (з трьох перерахованих вище) галузей є такі, які розвивалися в різні періоди індустріалізації. Так, низькодинамічні галузі розвивалися в Японії та Кореї на перших стадіях індустріалізації, що було необхідно для створення виробничої бази. Треба відзначити, що розподіл галузей за частотою інновацій та волатильності технологічного розвитку від низькодинамічних до високодинамічних збігся з етапом розвитку процесу індустріалізації від початку розвитку галузі промисловості до переходу її на самодостатній рівень розвитку [3].

Набір інституційних заходів з розвитку галузей змінюється в міру переходу від низькодинамічних до високодинамічних галузей. Азіатська модель демонструє радикальний перехід від низькодинамічних груп галузей до високодинамічних, йдучи фазами

формування технологічних укладів, побудови технологічних ланцюжків від базових засобів виробництва до кінцевого споживання, використовуючи можливість отримання технології та їх адаптації. Разом з тим при переході до групи високодинамічних галузей в країнах Азії виявився недостатньо вивченим ефект високої динаміки та непередбачуваності розвитку галузей. В азіатській моделі успішно реалізовувалася політика створення перш за все галузей другої та третьої груп.

Азіатська модель індустріального та інноваційного розвитку, що включає сукупність певних економічних та інституційних заходів, які застосовуються на різних етапах розвитку економіки деяких країн Азії, показала широкий діапазон її застосовності для більшості галузей. Разом з тим Японія, Корея і Тайвань, які успішно розвинули багато традиційних галузей до 1980-х рр., згодом зіткнулися з проблемами розвитку нових галузей (інформаційні технології та біотехнології), які відрізняються динамікою і волатильністю.

У табл. 2 наведені чинники, які входять до складу якісної моделі гіпотетично регульованого інституційного впливу на розвиток галузей з різним рівнем динаміки. Розглянуто періоди з 1950 по 2005 рр., протягом котрих дані заходи проводилися чи ні. Інструмент побудови таблиць спряженості дозволяє оцінити частоту одночасної появи різних чинників. Її резу-

льтат дозволяє побачити, наприклад, наскільки часто відзначалася повна технологічна самодостатність галузей першої групи (високодинамічних), якщо при цьому існувала така економічна передумова: був

досягнутий необхідний (аналогічний рівню продуктивності праці розвинених країн) рівень продуктивності праці [6].

Таблиця 2

Чинники, що враховуються в інноваційній політиці різних країн світу [2]

Країна	TFP	Індустріал	Техно «з нуля»	Трансфер	Рівень техно- логій	Група галузей		
						I	II	III
Японія	+	+	+	+	—	1	2	2
Корея	+	+	+	+	—	1	2	2
Сінгапур	+	+	+	+	—	1	2	2
Тайвань	+	+	+	+	—	2	1	0
Малайзія	—	+	+	+	—	1	1	1
Китай	—	+	+	+	—	0	1	1
Індія	—	+	+	+	—	0	1	1
Таїланд	—	+	—	+	—	0	0	0
Індонезія	—	+	—	+	—	0	0	0
Бразилія	—	—	—	—	—	0	0	2
Філіппіни	—	+	—	+	—	1	1	0
США	+	—	+	—	+	2	2	2
Німеччина	+	—	+	—	+	1	2	2
Україна	—	—	+	—	—	1	1	2
Франція	+	—	—	+	+	0	2	2
Великобританія	+	—	+	—	+	2	2	2
Польща	—	—	—	+	—	0	1	1
Аргентина	—	—	—	+	—	0	0	1
Канада	+	—	+	—	+	2	2	0
Данія	+	+	+	+	+	2	1	0

Прийняті позначення: (+) – дана міра вживалася, (–) – не вживалася; TFP – необхідний рівень загальної продуктивності відносно розвинених країн; Індустріал – проведення політики індустріалізації за участю держави; Техно – політика створення технопарків або політика заохочення росту інноваційних компаній «з нуля»; Трансфер – перенесення технологій з подальшою їх передачею; Рівень технологій – рівень технологічного розвитку економіки на період початку розвитку даних галузей. I, II, III – групи галузей, відповідно, низько-, середньо- і високодинамічні галузі, для яких цифри означають: 0 – стан розвитку не змінився; 1 – помірний розвиток; 2 – активний розвиток галузі

У табл. 3 наведено розраховану частоту впливу тих чи інших заходів на розвиток кожної з трьох груп галузей. На основі вказаної таблиці можна зробити висновок, наскільки часто для досягнення технологічної самодостатності першої групи галузей застосовувалися окремі заходи інституційного порядку для їх інноваційного розвитку. До таких заходів віднесено проведення політики індустріалізації, політика створення технопарків або заохочення розвитку галузі «з нуля» та ін. Найбільш значущими за частотою взаємного перетину з усіма іншими чинниками, як показав статистичний аналіз, є такі, як досягнення продуктивності та підтримка компаній, які здійснюють «ріст з нуля». Однак індустріалізація – чинник, який, за нашою гіпотезою, також був важливий для досягнення технологічної самодостатності всіх груп галузей, виявився не настільки часто зв'язаним з досягненням найбільш високо оцінюваного експертами рівня самодостатності розвитку галузі.

Частота збігу таких чинників, як загальна продуктивність, політика «росту з нуля» і стартовий рівень технологічної бази країни, пояснюється тим, що країни, які розвинули технології першими, довели неінноваційні чинники до максимуму, тим самим

досягнувши успіхів у створенні середовища для первинного росту «з нуля», в той самий час країни, що не розвинули показники продуктивності до рівня розвинених країн і не створили середовище для росту «з нуля», не досягли успіху ні в нових, ні в старих технологіях. Частота взаємного перетину чинників технологічної бази розвитку будь-якої галузевої групи і розвитку компаній «з нуля» пояснюється, тим, що ріст «з нуля» можливий тільки за умови початку зародження галузі. В іншому випадку з'являються бар'єри, які зводять нанівець можливості росту «з нуля».

За результатами дослідження різних чинників розвитку галузей і технологій можна скласти узагальнену таблицю результативності окремих чинників (табл. 4). В останньому рядку негативний результат пов'язаний з тим, що ріст компаній «з нуля», коли вже сформований істотний бар'єр для входу в галузь, вкрай складний. Тільки зміна технологічної платформи в результаті інноваційних відкриттів зможе знову зробити процес росту «з нуля» можливим [3].

Отже, в сучасних інноваційних концепціях розвиток інноваційного середовища здійснювався з ура-

хуванням особливостей країн з ринковою і централізованою економікою. Практичне втілення теоретичних основ шумпетерівсько-кондратьєвських циклів здійснювався у вигляді трьох основних моделей: західної, азійської, радянської, які по-різному реалізували інноваційні процеси в індустріалізації країн

світу. Однак всі ці моделі в тій чи іншій мірі виходять з концепції створення інноваційного середовища як набору чинників (умов) для спливання інноваційного процесу різними способами і на різних рівнях – локальному, національному або регіональному.

Таблиця 4

Спряженість чинників галузей і технологій: «заходи впливу» і «групи галузей», % [2]

Чинники	Високодинамічні галузі – група I			Середньодинамічні галузі – група II			Низькодинамічні галузі – група III		
	нерозвинені	імітаційний розвиток	повна технологічна самодостатність галузі	нерозвинені	імітаційний розвиток	повна технологічна самодостатність галузі	нерозвинені	імітаційний розвиток	повна технологічна самодостатність галузі
Досягнення необхідного рівня продуктивності щодо рівня продуктивності розвинених країн	12,5	57,1	100,0	0,0	25,0	100,0	50,0	0,0	77,8
Проведення політики індустріалізації	50,0	71,4	40,0	50,0	75,0	37,5	83,3	60,3	33,3
Політика створення технопарків або заохочення розвитку галузі «з нуля»	25,	85,7	100,0	0,0	75,0	87,5	50,0	60	77,8
Податкове регулювання	87,5	100,0	100,0	100,0	100,0	87,0	100,0	100,0	89,9
Регулювання відсоткових ставок	87,5	100,0	100,0	100,0	87,5	100,0	100,0	80,0	100,0
Трансфер технологій	85,7	71,4	40,0	75,0	87,5	50,0	83,3	100,0	44,4
Рівень технологічного розвитку економіки	12,5	14,3	80,0	0,0	12,5	65,2	3,30	0,0	44,4

Таблиця 5

Вплив різних заходів на розвиток груп галузей [узагальнення автора]

Методи впливу	Групи галузей і результати впливу заходів		
	високодинамічні	середньодинамічні	низькодинамічні
Державні програми (для існуючих галузей)	–	–	+
Розвиток галузей в межах великих недержавних структур (компанії, корпорації)	–	+	+
Підтримка зародження галузі (ріст «з нуля»)	+	+	+
Ріст «з нуля», якщо галузь вже сформована	–	–	–

Сформовані азійські та західні моделі інноваційного розвитку економіки продемонстрували чинники та можливе створення умов для виникнення високо-

технологічних галузей, яке йшло як за сценаріями розвитку інноваційних компаній «з нуля» (переважно в західній моделі), так і шляхом імітаційного ін-

дустріального шляху розвитку (переважно в азіатській та радянській моделях). Державні програми, запропоновані державою в особі певної групи експертів, регулювали виконання контрактів зі створення певної продукції із заданими властивостями. Виникнення критичної маси приватних інноваційних компаній було необхідно для створення систем інтенсивного інноваційного пошуку, які стали визначальними в таких галузях, як біотехнології та напівпровідники. Спостерігалася територіальна обмеженість простору, на якому оперували інноваційні компанії (1998 р.), багато в чому це було не тільки результатом агломераційних ефектів, але і сприяло можливостям моніторингу щодо витрачання коштів венчурних фондів на інновації, пільгових кредитів, контролю над якістю інноваційного процесу [7].

На основі огляду інституційних передумов формування шумпетерівського середовища для розвитку інновацій в ряді високотехнологічних галузей, які мали місце в різних відомих технополісах світу, можна зробити такі висновки:

1. Майже всі технополіси світу, створені в Кореї, Японії, Тайвані та частково в Європі та США, за винятком Силіконової долини і Кембриджа, зіткнулися з проблемою стимулювання природної інноваційної активності за допомогою державних заходів.

2. Державні заходи в азіатській моделі (і радянській) індустріального розвитку при створенні технополісів полягали в тому, щоб «нагнати» той інноваційний процес, який відбувався в США і деяких країнах Європи з 1950-х рр. Але ні інвестиційна привабливість регіонів, ні спроба пов'язати державні дослідні інститути та корпорації не змогли створити те середовище, яке виникло свого часу в Силіконовій долині. Безумовно, ефективність багатьох технополісів, наприклад японських, багато в чому не поступається Силіконовій долині, однак вони не стали тими самодостатніми центрами створення нових технологій, як це зробила Силіконова долина.

3. Типові недоліки технополісів, створюваних в світі після Силіконової долини, як форми інноваційного середовища для становлення і розвитку нових високотехнологічних галузей, такі:

1) орієнтація на виконання простих, складальних функцій. В Японії, Тайвані технополіси виконували функції імітаторів технологій, «перевезених» з інших країн або з великих міст;

2) нездатність «пов'язати» академічну та промислову освіту;

3) нездатність великих корпорацій стати джерелом поширення свого потенціалу НДДКР. У багатьох випадках ТНК стимулювали ріст цін на землю, скуповуючи її та займаючись при цьому лише імітацією наукової діяльності [8].

ВИСНОВКИ

Головний висновок полягає в тому, що у всіх регіонах світу інноваційне середовище має різну динаміку, схему функціонування і результуючий ефект і тому вимагає особливих підходів до її організації. Можливість зародження і розвитку нових галузей в інноваційному середовищі залежить не тільки від економічних та інституційних чинників, але і від ситуації, яка склалася протягом тривалого періоду часу, культури взаємини між її суб'єктами: індивідуалізму і мінімального втручання держави – в США (Силіконова долина з середини 1970-х рр.); колективізму і субординаційного підпорядкування – в Азії та відносного індивідуалізму в поєднанні з колективізмом (або з більш високим ступенем адміністративного регулювання) – в Європі.

Список використаних джерел

6. Божкова В.В. Методичні підходи до вибору стратегій просування інновацій на ринок / В.В. Божкова, О.М. Дериколєнко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2010. – № 1. – С. 34 – 41.

7. Захарченко Н.В. Обґрунтування стратегічних інноваційно-інвестиційних рішень в управлінні високотехнологічним виробництвом: моногр. / Н.В. Захарченко. – О.: Наука і техніка, 2017. – 524 с.

8. Захарченко В.И. Инновационное развитие в Украине: наука, технология, практика: [Монография] / В.И. Захарченко, Н.Н. Меркулов, Л.В. Ширяева. – Одесса: Фаворит, 2011. – 598 с.

9. Краус Н.М. Інноваційна економіка: дефініція поняття та інституціональний базис розвитку / Н.М. Краус // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія Економіка. – 2015. Вип. 2(4). Ч.1. – С. 36–42.

10. Проект розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії розвитку високотехнологічних галузей до 2025 року та затвердження плану заходів щодо її реалізації»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=c3081991-45fb-47df-abc6-59822e854a99&title=ProektstrategiiRozvitkuVisokotekhnologichnikhGaluzeiDo2025-Roku>

11. Федулова Л.І. Технологічна політика: глобальний контекст та українська практика [Текст]: монографія / Л.І. Федулова. – К.: КНТЕУ, 2015. – 844 с.

12. Філіппова С.В. Особливості процесу комерціалізації інноваційних розробок промислового підприємства: [Монографія] / С.В. Філіппова, Ю.В. Ковтуненко. – Луганськ: Ноулідж, 2013. – 214 с.

13. Becker G.S. Вырастить свою Силиконовую долину: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.project-syndicate.org/commentary/grow-your-own-silicon-valley?version=russian&barrier=accessreg>

ПЕТРУШКА

Олена Володимирівна
petrushka888@ukr.net



к.е.н., старший викладач,
Тернопільський національний
економічний університет

УДК 369.01

ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ ТА НАПРЯМИ ЙОГО МОДЕРНІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

PROBLEMS OF SOCIAL INSURANCE AND DIRECTIONS OF ITS MODERNIZATION IN UKRAINE

ШУЛЮК

Богдана Степанівна
bohdanashulyuk@i.ua



к.е.н., доцент, Тернопільський
національний економічний
університет

У статті розглянуто актуальні проблеми функціонування вітчизняної системи соціального страхування та наведено ефективні напрями їх вирішення. Автором окреслено основні етапи модернізації соціального страхування.

В статье рассмотрены актуальные проблемы функционирования отечественной системы социального страхования и приведены эффективные направления их решения. Автором очерчено основные этапы модернизации социального страхования.

The article deals with the actual problems of functioning of the domestic social insurance system and provides effective directions for their solution. The author highlights the main stages of modernization of social insurance.

Ключові слова: соціальне страхування, соціальний захист, проблеми соціального страхування, концепція реформування соціального захисту, напрями модернізації соціального страхування

Ключевые слова: социальное страхование, социальная защита, проблемы социального страхования, концепция реформирования социальной защиты, направления модернизации социального страхования

Keywords: social insurance, social protection, problems of social insurance, concept of social protection reform, directions of social insurance modernization

ВСТУП

Соціальне страхування відіграє вагомий роль при здійсненні соціального захисту громадян від соціальних ризиків. Будучи важливим елементом соціальної економіки, воно виступає свого роду лакмусовим папірцем, який характеризує проблеми та недоліки існуючої системи соціального захисту. Низький рівень соціальної захищеності громадян є вкрай актуальною проблемою сьогодення, що створює передумови для пошуків нових напрямів реформування та модернізації соціального страхування в Україні.

Науковий доробок економічного спрямування, присвячений дослідженню проблем функціонування системи соціального страхування та шляхів їх подолання, є чималим обсягом праць як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Серед зарубіжних авторів слід відзначити Є. Гонтмахера, К. Ерроу, М. Коновалова, В. Роїка, К. Турбіна. Вагомий внесок у дослідження проблем соціального страхування та шляхів їх подолання зробили такі вітчизняні вчені як: С. Березіна, В. Годлевська, О. Коваль, М. Кравченко, Е. Лібанова та ін. Проте питання модернізації системи соціального страхування не є цілком вирішеними і потребують нових наукових досліджень.

МЕТА РОБОТИ

Метою даної статті є висвітлення основних проблем обов'язкового соціального страхування та можливих шляхів їх вирішення, що дозволить підвищити ефективність функціонування соціального страхування у період формування ринкової економіки в Україні.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою статті є наукові праці, присвячені предмету дослідження, матеріали періодичних видань та ресурси Internet. При проведенні дослідження використано діалектичний метод наукового пізнання, а також системний підхід до вивчення проблем соціального страхування та шляхів їх вирішення в сучасних умовах.

РЕЗУЛЬТАТИ

Сучасні системи соціального страхування в розвинутих країнах світу становлять базу соціального захисту населення. Заснований на страхових принципах механізм фінансового забезпечення соціально вагомих цілей вже багато років займає провідне місце в системі соціального страхування. Така стійкість пояснюється гнучкістю і адаптованістю цього інституту соціального захисту до умов ринкової економіки.

Характерні ознаки існуючої системи соціального страхування в Україні обумовлені певними історичними особливостями її становлення. Як відомо, деякі закони

та нормативні акти, що регламентували механізм функціонування соціального захисту громадян, були прийняті ще в кінці XIX – початку XX ст. Основою соціального страхування на той час була виключно державна форма фінансування. Дана система проіснувала, практично, в незмінному вигляді до 80 років минулого століття. До числа її переваг можна було б віднести високий рівень контролю за процесом розподілу коштів в зв'язку із централізацією фінансових потоків, а також всезагальний та всеохоплюючий характер надання соціальної допомоги для різних категорій населення. Серйозними недоліками існуючої системи соціального страхування, насамперед, були високий рівень бюрократизму в управлінні, відсутність страхових принципів та чіткої спеціалізації при здійсненні розподілу фінансових ресурсів фондів соціального страхування, що в свою чергу, призводило до неефективного їх використання [1].

За роки незалежності українська система соціального страхування в багатьох аспектах була модернізована, проте її можливості і надалі не відповідають необхідним параметрам для забезпечення гідного соціального захисту громадян. Основні показники, що характеризують її ефективність (тривалість та рівень життя, рівень бідності, стан здоров'я нації), дозволяють зробити висновки про те, що рівень соціального захисту населення в нашій державі є вкрай незадовільним та потребує системного вдосконалення.

Необхідно зазначити, що ідея реформування була розроблена у відповідності до міжнародного досвіду побудови систем соціального страхування, проте її втілення в умовах трансформаційної кризи викликало ряд проблем, а в деяких аспектах – стало неможливим для запровадження. Серед основних перешкод на шляху реформування даної системи варто виділити наступні:

- наявність високого рівня диференціації доходів населення у різних регіонах та секторах економіки;
- існування великих масштабів тіньового ринку праці, що зменшує можливості формування відповідного рівня дохідної частини фондів соціального страхування;
- застаріла нормативно-правова база соціального страхування, яка нівелює страхові принципи та чітку адресність соціальної допомоги, що зменшує стимули офіційного оформлення трудових відносин та сплати в повному обсязі соціальних внесків.

Таким чином, формування сучасної системи соціального захисту – завдання комплексне. Необхідно сформулювати такі правові, організаційні та фінансові механізми, які б забезпечували реалізацію основних принципів соціального страхування. Вдосконалення нормативної бази створюватиме сприятливі умови для взаємодії соціального страхування із трудовим, фінансовим та адміністративним правом, а також ліквідує законодавчі протиріччя між ними.

Вважаємо, що в основу реформування діючої системи соціального захисту повинні бути покладені страхові принципи. Їх суть зводиться до розподілу матеріальної відповідальності щодо виплат компенсацій та мінімізації соціальних ризиків серед максимально можливої кількості учасників. Адже сьогодні спостерігається різка деформація розподільчих відносин, з'явилась можливість отримання страхових послуг без участі у

формуванні фінансової основи соціального страхування. Внаслідок цього, порушується один із базових принципів страхування «внесок – виплата», а фінансова система недоотримує законодавчо закріплених ресурсів. Крім цього, спостерігається нівелювання принципу особистої відповідальності громадян за формування власного добробуту, який є вкрай необхідним в ринкових умовах господарювання.

Стратегія розвитку соціального страхування, на нашу думку, повинна включати ряд послідовних напрямів, а саме:

- консолідовані дії уряду, профспілок та роботодавців у вирішенні соціальних питань;
- активізація діяльності профспілок при збереженні за урядом контрольних та законотворчих функцій;
- розвиток та підтримка різного роду недержавних добровільних форм соціального страхування.

Модернізація соціального страхування в Україні повинна здійснюватись шляхом знаходження оптимального балансу між економічною ефективністю та соціальною спрямованістю даної системи. Тобто, система державних страхових фондів повинна максимально забезпечувати компенсацію застрахованим особам втрат, пов'язаних із настанням страхових випадків при мінімальному навантаженні по сплаті страхових зборів на усіх суб'єктах ринкової економіки.

Аналіз ефективності діючої системи соціального страхування дає можливість зробити висновок про те, що перерозподіл національного продукту з метою відтворення робочої сили знаходиться на вкрай низькому рівні. Кількісний аналіз основних показників системи соціального страхування виділяє два основних фактори, що зменшують економічну ефективність даного інституту – економічний та соціальний. Суть першого полягає у встановленні в Україні низького рівня офіційної заробітної плати як в абсолютних показниках, так і по відношенню до ВВП. Соціальний фактор проявляється у збільшенні державного тиску на економіку та перекладенні на неї функцій із соціального захисту.

Основою концепції реформування соціального страхування, на нашу думку, повинні виступати загальні принципи, дотримання яких є обов'язковим на кожному етапі перетворення:

- розвиток та удосконалення страхового механізму;
- забезпечення пропорційності між рівнем участі у формуванні страхових фондів та розміром страхових виплат;
- зміцнення автономності фондів соціального страхування та їх незалежності від стану державного бюджету;
- розширення сфери страхових соціальних ризиків.

Саме на основі вищезазначених принципів можна побудувати модель страхового соціального захисту, яка б органічно поєднувалася з ринковою економікою. Фінансова допомога населенню з боку держави повинна носити строго адресний характер в залежності від принципів організації і механізмів перерозподілу.

Вважаємо, що модернізація системи соціального страхування в Україні має відбуватись за трьома напрямами (рис. 1).



Рис.1. Напрями модернізації системи соціального страхування в Україні
[складено автором на основі [1,2]]

Розглянемо більш детально кожен із напрямів реформування.

Поширення страхового принципу.

Для якомога повнішого поширення страхового принципу необхідно провести ґрунтовний аналіз практики фінансування фондами заходів, що мають не страховий характер. На основі висновків такого ретельного аналізу мають бути прийняті відповідні рішення щодо:

- ліквідації частини напрямів через їх архаїчність, непотрібність та популістський характер;
- передачі частини напрямів іншим суб'єктам системи соціального страхування, для яких такий вид діяльності є більш притаманним (бюджети всіх рівнів, Міністерство соціальної політики, благодійні фонди та ряд громадських організацій);
- залишення у розпорядженні фондів соціального страхування частини напрямів використання коштів, які не відповідають вимогам адресності та носять не страховий характер;
- оптимального згрупування тих напрямів, які залишаються за фондами для усунення їх подвійного тлумачення та уникнення зловживань в цій сфері.

Вдосконалення управління чинної системи державного соціального страхування.

Для удосконалення адміністрування системи соціального захисту, яка діє на сьогодні необхідно здійснити ряд заходів:

- змінити статуси існуючих фондів соціального страхування шляхом уніфікації їх структури та ліквідації Рад фондів, як зайвої та неефективної управлінської одиниці;
- забезпечити оптимальний розподіл компетенцій між виконавчими дирекціями (виконання поточних планів) і правліннями фондів (вирішення стратегічних завдань);
- розробити та прийняти ряд нормативно-правових актів, які б зобов'язували фонди соціального страхування оприлюднювати інформацію про стан їхніх доходів та витрат у більш розширеному вигляді (постатейний розпис), а також інформацію стосовно результатів перевірок їх діяльності.

Створення нових інституцій в галузі соціального страхування.

Даний напрям реформування повинен базуватись на запровадженні прогресивних фінансових інституцій, які б сприяли розвитку системи державного соціального страхування, насамперед, це створення:

- системи обов'язкового медичного страхування із визначенням методики розрахунку обсягів державних гарантій та тарифів на медичне обслуговування;
- системи обов'язкового корпоративного пенсійного страхування, яка повинна доповнювати другий рівень системи пенсійного забезпечення і активи якої повинні обслуговуватись Накопичувальним фондом;
- Фонду гарантування страхових виплат за договорами страхування життя, засновниками якого повинні бути ліцензовані страхові компанії, які займають топові місця у рейтингу Insurance Top.

На основі проведеного дослідження можна зробити висновок про те, що у системі соціального страхування України присутня низка проблем, які потребують негайного вирішення. Реалізація вище перелічених напрямів модернізації, на нашу думку, сприятиме перетворенню соціального страхування в один із найважливіших макроекономічних механізмів розвитку і регулювання соціальних процесів, а також забезпечить соціальний захист громадян України та зменшить навантаження на постійно збиткову соціальну сферу.

Список використаних джерел

1. Сучасні тенденції в реформуванні системи соціального страхування України / С. Березіна // Вісник Київського національного університету ім. Т.Г. Шевченка. Серія Економіка. – №3 (168). – 2015. – С. 25-27.
2. Модернізація соціального страхування в Україні. Аналіт. доп. / О.П. Коваль. – К.: НІСД, 2014. – 38с.
3. Эрроу К. Неопределенность и экономика благосостояния здравоохранения // American Economic Review vol. 93, 2000.
4. Роик В.Д. Основы социального страхования. М.: Анкил, 2005. – 255с.
5. Роик В. Институт социального страхования: Доктрины и концепции // Человек и труд. – 2005. – №5. – С. 22-26.

ОБЕРЕЖНО – ПЛАГІАТ!

Наведемо досить яскравий приклад практично повного переписування статті одного автора іншими.

А саме, стаття автора Головач В.В. «Поняття аудиту» (Аудитор України. – 2012. – № 2. – С. 3-6, Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 2. – С. 53-57) практично повністю переписана «авторами» Душко З.О., Бойко Р.В. у статті «Пошук універсального визначення поняття аудиту» (Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – 2015. – Вип. 48).

Ілюстративно текстові співпадиння наводяться у таблиці (див. додаток).

Як же автору захистити та відновити своє порушене авторське право?

Нагадаємо, що авторське право відповідно до ст. 437 Цивільного кодексу України (надалі - ЦК) виникає з моменту створення твору.

Відповідно до п. 1 ч. 1 ст. 438 ЦК автору твору належить право вимагати зазначення свого імені у зв'язку з використанням твору, якщо це практично можливо. Згідно ст. 440 ЦК автору твору належать майнові права на твір, зокрема, виключне право дозволяти використання твору, право перешкоджати неправомірному використанню твору, в тому числі забороняти таке використання. Під використанням твору розуміється, у тому числі, його опублікування (ст. 441 ЦК).

Відповідно до ч. 1 ст. 442 ЦК, твір вважається опублікованим (виpusченим у світ), якщо він будь-яким способом повідомлений невизначеному колу осіб, у тому числі виданий, публічно виконаний, публічно показаний, переданий по радіо чи телебаченню, відображений у загальнодоступних електронних системах інформації. Згідно ч. 3 даної статті, ніхто не має права опублікувати твір без згоди автора, крім випадків, встановлених Цивільним кодексом та іншим законом.

Згідно ст. 445 ЦК, автор має право на плату за використання його твору, якщо інше не встановлено Цивільним кодексом та іншим законом.

Відповідно до ст. 448 ЦК, **автор має невідчужуване право на одержання грошової суми у розмірі п'яти відсотків від**

суми кожного продажу оригіналу художнього твору чи оригіналу рукопису літературного твору, наступного за відчуженням оригіналу, здійсненим автором. Зазначена сума сплачується продавцем оригіналу твору.

У ст. 52 Закону України «Про авторське право і суміжні права» визначені **способи захисту авторського права. Найбільш дієвими, на нашу думку, способами є:**

1) звернення до суду з відповідним позовом, сформулювавши одну або декілька з таких позовних вимог:

- визнання або поновлення авторського права,
- припинення дій, що порушують право,
- відшкодування моральної чи матеріальної шкоди, у тому числі, упущеної вигоди, або стягнення доходу, отриманого порушником внаслідок порушення ним авторського права і (або) суміжних прав, або виплату компенсації;

2) вимагати, в тому числі у судовому порядку, публікації в засобах масової інформації даних про допущені порушення авторського права і (або) суміжних прав та судові рішення щодо цих порушень;

3) звертатися до власника сайту, на якому розміщений плагіат, через адвоката у порядку, визначеному ст. 52-1 зазначеного Закону.

Ілюстративна таблиця плагіату статті Головача В.В. «Поняття аудиту». **Текстові співпадиння** виділені курсивом. **Відмінності** виділені жирним шрифтом.

У разі, якщо щодо Вашого твору має місце плагіат, редакція журналу «Економіка. Фінанси. Право» готова допомогти Вам захистити своє порушене право і опублікувати дані про порушення Вашого авторського права.

Матеріал підготувала:

редактор журналу "Економіка. Фінанси. Право",
юрисконсульт
Анна Туманян

Таблиця 1

Плагіат: Душко З.О., Бойко Р.В. «Пошук універсального визначення поняття аудиту» (Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. - 2015. - Вип. 48.).	Оригінал: Головач В.В. «Поняття аудиту» (Аудитор України. – 2012. – № 2. – С. 3–6, Бухгалтерський облік і аудит. - 2012. - № 2. - С. 53-57)
1	2
Сама логіка формування понять вимагає, щоб воно було коротким і лаконічним за своїм змістом. Різного роду абстракції, а також доповнення, особливо надмірні зайві уточнення призводять до втрати суті того чи іншого поняття. Якщо брати за основу визначення поняття аудиту як процесу, то отримаємо абсолютно незрозумілу абстракцію для широкого застосування. Сам термін “процес” може характеризувати природні, соціальні, технічні та інші явища. Натомість використання додаткових уточнень у вигляді “висловлення незалежної думки” або “виконання завдань з надання впевненості” в діяльності призводить до одностороннього розуміння самої суті аудиту. За приклад можливо взяти визначення аудиту як висловлення незалежної думки або виконання завдань із надання впевненості. На перший погляд, якби не існувало посилань на Міжнародні стандарти аудиту, то були би підстави подумати, що розглядається питання стосовно впевненості у звітності дні або в особистих намірах. Такого роду враження складається з приводу висловлення незалежної думки. Без додаткових пояснень одразу виникає питання, а що таке “залежна думка”.	Сама логіка формування понять вимагає щоб воно було коротким і лаконічним за своїм змістом. Різного роду абстракції, а також доповнення, особливо надмірні зайві уточнення ведуть до втрати суті того чи іншого поняття. Якщо брати за основу визначення поняття аудиту, як процесу, то отримаємо абсолютно незрозумілу абстракцію для широкого застосування. Сам термін “процес” може характеризувати природні, соціальні, технічні та інші явища. Натомість використання додаткових уточнень у вигляді “висловлення незалежної думки” або “виконання завдань з надання впевненості” в діяльності призводить до одностороннього розуміння самої суті аудиту. За приклад можливо взяти визначення аудиту, як висловлення незалежної думки або виконання завдань з надання впевненості. Якби не було посилань на Міжнародні стандарти аудиту (МСА), то можливо на перший погляд було б подумати, що розглядається питання стосовно впевненості у звітності дні або в особистих намірах. Такого роду враження складається з приводу висловлення незалежної думки. Без додаткових пояснень одразу виникає питання, а що таке залежна думка.

1	2
Одразу знайти в МСА відповідь із приводу чого та на яких підставах надається впевненість під час перевірки фінансової звітності не так уже й просто. У МСА 200 “Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту” зазначено, що метою аудиту є підвищення ступеня довіри визначених користувачів до фінансової звітності. З точки зору МСА 200 такої довіри досягають через висловлення аудитором думки про те, чи складена фінансова звітність у всіх суттєвих аспектах відповідно до застосованої концептуальної основи фінансової звітності. При цьому підкреслюється, що така думка висловлюється стосовно того, чи подана фінансова звітність достовірно, в усіх суттєвих аспектах, або чи надає вона правдиву та достовірну інформацію відповідно до концептуальної основи. У подальшому в МСА йде мова про те, що для висловлення зазначеної думки аудитор повинен отримати достатню впевненість. Згідно з вимогами МСА аудиторська думка повинна ґрунтуватися на отриманні достатньої впевненості в тому, що фінансова звітність у цілому не містить суттєвих викривлень внаслідок шахрайства або помилки. Знайти змістовне та лаконічне поняття аудиту в МСА не так уже й просто. В першу чергу виникає питання щодо суттєвих ознак такого поняття та ключового терміна, за допомогою якого логічно його визначати. В МСА ключовими термінами при розгляді аудиту є “висловлення думки”, “підвищення ступеня довіри”, “надання впевненості” та інші. Само собою зрозуміло, що досить абстрактним та сумнівним буде визначення аудиту за допомогою наведених вище ключових слів. Наприклад, аудит – це висловлення думки, або аудит – це підвищення ступеня впевненості, або аудит – це ступеня довіри або зменшення ризику. В той же час неможливо залишити поза увагою те, що згідно з МСА для проведення аудиту використовуються досить складні аналітичні процедури. Здійснюється збирання, оцінка та використання певних аудиторських доказів. Зокрема, в МСА 200 прямо говориться, що для отримання достатньої впевненості аудитор повинен одержати достатні та прийнятні аудиторські докази з метою зменшення аудиторського ризику до прийнятного рівня. Тобто ризику того, що аудитор висловить не відповідну думку, коли фінансова звітність суттєво викривлена внаслідок шахрайства або помилки. В кінцевому рахунку, якщо більш уважно прочитати МСА, то стає зрозумілим: у них взагалі відсутнє універсальне поняття аудиту. Натомість розглядаються суттєві аспекти складання аудиторського висновку та інших документів за наслідками перевірки фінансової звітності. При цьому використовується термінологія, яку досить складно пристосувати для визначення лаконічного поняття аудиту. Навіть в аспекті МСА все-таки залишається проблемним обмеження поняття аудиту за допомогою наведених вище термінів. У дійсності існує необхідність пошуку іншого більш змістовного терміна. Сам пошук потрібного терміна для визначення поняття аудиту не є складним завданням. Всього-на-всього потрібно звернути увагу на поняття аудиту в першій редакції Закону України “Про аудиторську діяльність”. У цьому Законі існувало наступне поняття аудиту: «аудит - це перевірка публічної бухгалтерської звітності, обліку, первинних документів та іншої інформації щодо фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання з метою визначення достовірності їх звітності, обліку, його повноти і відповідності чинному законодавству та встановленим нормативам”. У наведеному понятті ключовим є термін “перевірка”. При цьому досить стисло зазначено предмет та мету перевірки.	Одразу знайти в МСА (11) відповідь з приводу чого та на яких підставах надається впевненість при перевірці фінансової звітності не так вже й просто. В МСА 200 „Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до міжнародних стандартів аудиту” зазначено, що метою аудиту є підвищення ступеня довіри визначених користувачів до фінансової звітності. З точки зору МСА 200 такої довіри досягають через висловлення аудитором думки про те, чи складена фінансова звітність у всіх суттєвих аспектах відповідно до застосованої концептуальної основи фінансової звітності. При цьому підкреслюється, що така думка висловлюється стосовно того, чи подана фінансова звітність достовірно, в усіх суттєвих аспектах, або чи надає вона правдиву та достовірну інформацію відповідно до концептуальної основи. В подальшому в МСА йде мова про те, що для висловлення зазначеної думки аудитор повинен отримати достатню впевненість. Згідно вимог МСА аудиторська думка повинна ґрунтуватися на отриманні достатньої впевненості в тому, що фінансова звітність у цілому не містить суттєвих викривлень внаслідок шахрайства або помилки. Знайти змістовне та лаконічне поняття аудиту в МСА не так вже й просто. В першу чергу виникає питання щодо суттєвих ознак такого поняття та ключового терміна за допомогою якого логічно його визначати. В МСА ключовими термінами при розгляді аудиту є „висловлення думки”, „підвищення ступеня довіри”, „надання впевненості” та інші. Само собою зрозуміло, що досить абстрактним та сумнівним буде визначення аудиту за допомогою наведених вище ключових слів. Наприклад, аудит – це висловлення думки, або аудит – це надання впевненості, або аудит – це підвищення ступеня довіри або зменшення ризику. В той же час неможливо залишити поза увагою те, що згідно МСА для проведення аудиту використовуються досить складні аналітичні процедури. Здійснюється збирання, оцінка та використання певних аудиторських доказів. Зокрема, в МСА 200 прямо говориться, що для отримання достатньої впевненості аудитор повинен одержати достатні та прийнятні аудиторські докази з метою зменшення аудиторського ризику до прийнятного рівня. Тобто, ризику того, що аудитор висловить невідповідну думку, якщо фінансова звітність суттєво викривлена внаслідок шахрайства або помилки. В кінцевому рахунку, якщо більш уважно прочитати МСА, то стає зрозумілим, що в них взагалі відсутнє універсальне поняття аудиту. Натомість розглядаються суттєві аспекти складання аудиторського висновку та інших документів за наслідками перевірки фінансової звітності. При цьому використовується термінологія, яку досить складно пристосувати для визначення лаконічного поняття аудиту. Як не крути, навіть в аспекті МСА все таки залишається проблемним обмеження поняття аудиту за допомогою наведених вище термінів. В дійсності існує необхідність пошуку іншого більш змістовного терміна. Сам пошук потрібного терміна для визначення поняття аудиту не є складним завданням. Всього на всього потрібно звернути увагу на поняття аудиту в першій редакції Закону України „Про аудиторську діяльність” (12). В цьому Законі існувало наступне поняття аудиту: „Аудит – це перевірка публічної бухгалтерської звітності, обліку, первинних документів та іншої інформації щодо фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання з метою визначення достовірності їх звітності, обліку, його повноти і відповідності чинному законодавству та встановленим нормативам”. В наведеному понятті ключовим терміном є термін «перевірка». При цьому досить стисло зазначено предмет та мету перевірки.

1	2
Використання терміна “перевірка” для визначення поняття аудиту цілком відповідає МСА. В правомірності такого підходу не так уже й складно переконатися при більш ґрунтовному ознайомленні з МСА. Зокрема, в МСА 200 розгляд аудиту стосовно висловлення незалежної думки та отримання достатньої впевненості здійснюється як процес виконання цілого комплексу аналогічних процедур у вигляді перевірки фінансової звітності шляхом збору, оцінки та використання аудиторських доказів. У цьому стандарті прямо зазначено, що для отримання достатньої впевненості аудитор повинен одержати достатні та прийнятні аудиторські докази для зменшення аудиторського ризику до прийнятно низького рівня. Тобто ризику того, що аудитор висловить невідповідну думку, якщо фінансова звітність суттєво викривлена внаслідок шахрайства або помилки. Такий підхід стосовно аудиту містять інші МСА, у першу чергу МСА 500 “Аудиторські докази” та МСА 520 “Аналітичні процедури”. Так, у МСА 500 наголошується, що в процесі розробки і виконання аналітичних процедур аудитор зобов’язаний брати до уваги доречність та достовірність інформації, що використовується як аудиторські докази. У свою чергу, в МСА 520 наведена інформація, що у будь-якому разі прийнятність конкретної аналітичної процедури залежатиме від оцінки аудитором того, наскільки ефективною вона буде для виявлення викривлень, яка окремо або разом із іншими викривленнями може призвести до суттєвого викривлення фінансової звітності. Таким чином, процес виконання аудитором аналітичних процедур стосовно фінансової звітності цілком логічно визначити одним терміном “перевірка”. Саме тому цілком справедливим є поява терміна “перевірка” в поясненнях до МСА 500. В цих поясненнях викладено наступне: “перевірка означає вивчення запитів або документів, внутрішніх чи зовнішніх, у паперовій, електронній або іншій формі або фізичний огляд активу. Перевірка записів або документів надає аудиторські докази різних ступенів достовірності залежно від їхнього характеру або джерело отримання”. Водночас у наведених поясненнях термін “перевірка” пропонується вживати у досить вузькому значенні. Серед аудиторських процедур перевірка ставиться в один ряд із повторним обчисленням, спостереженням, зовнішнім підтвердженням, повторним виконанням, запитом та аналітичними процедурами. Тим самим штучно звужено використання терміна “перевірка”. У широкому розумінні перелічені аудиторські процедури цілком логічно вважати перевіркою. У тих же поясненнях термін “перевірка” доцільно замінити на термін “вивчення”. Саме за допомогою цього терміна у поясненнях і визначається таке поняття, як перевірка. Не тільки визначення поняття аудиту з використанням терміна “перевірка” відповідає вимогам МСА. Сама мета перевірки, яка наведена в першій редакції Закону України “Про аудиторську діяльність”, також відповідає МСА. Зазначене також стосується достовірності, повноти та відповідності чинному законодавству фінансової звітності. Що стосується достовірності та відповідності чинно-му законодавству фінансової звітності, то це питання не є дискусійним. Із приводу цього в МСА говориться досить обширно у різних аспектах, що не потребує додаткових роз’яснень. Навіть у нині чинній редакції Закону України “Про аудиторську діяльність” такий підхід при уточненні поняття аудиту залишено без змін. У той же час у нині чинній редакції Закону України “Про аудиторську діяльність” поняття аудиту штучно доповнено додатковими суттєвими ознаками з деякими уточненнями. На сьогодні, у ст. 3 Закону України “Про аудиторську діяльність” викладено наступне:	Використання терміну “перевірка” для визначення поняття аудиту цілком відповідає МСА. В правомірності такого підходу не так вже й складно переконатися при більш ґрунтовному ознайомленні з МСА. Зокрема, в МСА 200 розгляд аудиту стосовно висловлення незалежної думки та отримання достатньої впевненості здійснюється як процес виконання цілого комплексу аналогічних процедур у вигляді перевірки фінансової звітності шляхом збору, оцінки та використання аудиторських доказів. В цьому стандарті прямо зазначено, що для отримання достатньої впевненості аудитор повинен одержати достатні та прийнятні аудиторські докази для зменшення аудиторського ризику до прийнятно низького рівня. Тобто, ризику того, що аудитор висловить невідповідну думку, якщо фінансова звітність суттєво викривлена внаслідок шахрайства або помилки. Такий підхід стосовно аудиту містять інші МСА, в першу чергу МСА 500 “Аудиторські докази” та МСА 520 “Аналітичні процедури”. Так в МСА 500 наголошується на тому, що у процесі розробки і виконання аналітичних процедур аудитор зобов’язаний брати до уваги доречність та достовірність інформації, що використовується як аудиторські докази. В свою чергу, МСА 520 звертає увагу на те, що в будь-якому разі прийнятність конкретної аналітичної процедури залежатиме від оцінки аудитором того, наскільки ефективною вона буде для виявлення викривлень, яка окремо або разом з іншими викривленнями може призвести до суттєвого викривлення фінансової звітності. Таким чином, процес виконання аудитором аналітичних процедур стосовно фінансової звітності цілком логічно визначити одним терміном – “перевірка”. Саме тому цілком справедливим є поява терміну “перевірка” в поясненнях до МСА 500. В цих поясненнях викладено наступне: “Перевірка означає вивчення запитів або документів, внутрішніх чи зовнішніх, у паперовій, електронній або іншій формі або фізичний огляд активу. Перевірка записів або документів надає аудиторські докази різних ступенів достовірності залежно від їхнього характеру або джерело отримання”. В той же час, в наведених поясненнях термін “перевірка” пропонується вживати у досить вузькому значенні. Серед аудиторських процедур перевірка ставиться в один ряд з повторним обчисленням, спостереженням, зовнішнім підтвердженням, повторним виконанням, запитом та аналітичними процедурами. Тим самим штучно звужено використання терміну “перевірка”. В широкому розумінні, перелічені аудиторські процедури цілком логічно вважати перевіркою. У тих же поясненнях термін “перевірка” доцільно замінити на термін “вивчення”. Саме за допомогою цього терміну у поясненнях і визначається таке поняття, як перевірка. Не тільки визначення поняття аудиту з використанням терміну “перевірка” відповідає вимогам МСА. Сама мета перевірки, яка наведена в першій редакції Закону України “Про аудиторську діяльність” також відповідає МСА. Зазначене також стосується достовірності, повноти та відповідності чинному законодавству фінансової звітності. Що стосується достовірності та відповідності чинно-му законодавству фінансової звітності, то це питання не є дискусійним (13-15). З приводу цього в МСА говориться досить обширно в різних аспектах, що не потребує додаткових роз’яснень. Навіть в нині чинній редакції Закону України “Про аудиторську діяльність” такий підхід при уточненні поняття аудиту залишено без змін. В той же час у нині чинній редакції Закону України “Про аудиторську діяльність” поняття аудиту штучно доповнено додатковими суттєвими ознаками з деякими уточненнями. На сьогодні, в ст. 3 Закону України “Про аудиторську діяльність” викладено наступне:

1	2
„аудит – це перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів” [5]. Само собою зрозуміло: будь-яка перевірка оформляється відповідним документом, що містить певну думку перевіряючого стосовно предмета перевірки. Тому подібного роду уточнення при визначенні суті аудиту є зайвими. З позиції МСА висловлення незалежної думки аудитора не є суттєвою ознакою аудиту, а значною мірою характеризує сам процес аудиту та зміст аудиторського висновку, який містить у собі певну думку аудитора. Якщо звернутися до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, то в концептуальній основі складання та подання фінансових звітів однією з основних якісних характеристик фінансових звітів є повнота. Її сутність у тому, що інформація у фінансових звітах має бути повною в межах суттєвості та витрат, пов'язаних із її отриманням. Натомість у МСА більш суттєвою ознакою аудиту визначено отримання достатньої впевненості в тому, що фінансова звітність у цілому не містить суттєвих викривлень внаслідок шахрайства або помилки. Саме таку вимогу стосовно мети аудиту та аудиторської думки містить МСА 200. Серед цілей аудиту цей МСА також називає підвищення ступеня довіри визначених користувачів до фінансової звітності. Якщо бути послідовними, то виникає питання щодо необхідності доповнення поняття аудиту не тільки такою ознакою, як висловлення незалежної думки аудитора, а також ознаками щодо отримання достатньої впевненості та підвищення ступеня довіри до фінансової звітності. Зрозуміло, що за наявності перелічених ознак поняття аудиту просто втратить свою сутність. Окрім того, в останній редакції Закону України „Про аудиторську діяльність” зник термін „повнота”. Його замінили уточненням того, що фінансова звітність повинна в усіх суттєвих аспектах відповідати вимогам законів України, положенням (стандартам) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно з вимогами користувачів. Наявність у фінансовій звітності всіх суттєвих аспектів і свідчить про її повноту. Пристосовувати зайвий раз поняття аудиту до термінології МСА немає ніякої потреби. Такі уточнення доцільно робити при викладенні порядку проведення аудиторської перевірки та визначенні змісту аудиторського висновку. В останній редакції Закону України „Про аудиторську діяльність” всетаки вживається термін „повнота”, але в іншій статті, в якій йде мова стосовно обов'язкового проведення аудиту. Зазначений термін у такому контексті вживається в цілому ряді законів та нормативно-правових актів. Зокрема, у Господарському кодексі України (ст. 90), Законі України „Про господарські товариства” (ст. 18), Законі України „Про акціонерні товариства” (ст. 75) та ін. У Законі України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність” також йде мова стосовно такого принципу бухгалтерського обліку та фінансової звітності, як повне висвітлення. Правда, сам зміст повного висвітлення має модифікований вигляд у порівнянні з концептуальною основою складання та подання фінансових звітів. Хоча значною мірою наведені тлумачення співпадають. Досить показовим є той факт, що у Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку (далі П(С)БО) водночас вживаються обидва терміни. Коли визначається мета складання фінансової звітності, звертається увага на її повноту. Натомість стосовно принципів підготовки фінансової звітності вживається термін „повнота висвітлення”.	„Аудит – це перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів”. Само собою зрозуміло, що будь-яка перевірка оформляється відповідним документом, який містить певну думку перевіряючого стосовно предмету перевірки. Тому подібного роду уточнення при визначенні суті аудиту є зайвими. З позиції МСА висловлення незалежної думки аудитора не є суттєвою ознакою аудиту, а в значній мірі характеризує сам процес аудиту та зміст аудиторського висновку, який містить в собі певну думку аудитора. Натомість в МСА більш суттєвою ознакою аудиту визначено отримання достатньої впевненості у тому, що фінансова звітність у цілому не містить суттєвих викривлень внаслідок шахрайства або помилки. Саме таку вимогу стосовно мети аудиту та аудиторської думки містить МСА 200. Серед мети аудиту цей МСА також називає підвищення ступеня довіри визначених користувачів до фінансової звітності. Якщо бути послідовним, то виникає питання щодо необхідності доповнення поняття аудиту не тільки такою ознакою, як висловлення незалежної думки аудитора, а також ознаками щодо отримання достатньої впевненості та підвищення ступеня довіри до фінансової звітності. Зрозуміло, що за наявності перелічених ознак поняття аудиту просто втратить свою сутність. Окрім того, поняття аудиту в останній редакції Закону України „Про аудиторську діяльність” зник термін „повнота”. Його замінили уточненням того, що фінансова звітність повинна в усіх суттєвих аспектах відповідати вимогам законів України, положенням (стандартам) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів. Наявність у фінансовій звітності усіх суттєвих аспектів і свідчить про її повноту. Пристосовувати зайвий раз поняття аудиту до термінології МСА не має ніякої потреби. Такі уточнення доцільно робити при викладенні порядку проведення аудиторської перевірки та визначенні змісту аудиторського висновку. Як не дивно, а в останній редакції Закону України „Про аудиторську діяльність” все таки вживається термін „повнота”, але в іншій статті, в якій йде мова стосовно обов'язкового проведення аудиту. Зазначений термін в такому контексті вживається в цілому ряді законів та нормативно-правових актів. Зокрема, в Господарському кодексі України (ст. 90), Законі України „Про господарські товариства” (ст. 18), Законі України „Про акціонерні товариства” (ст. 75) та інших (16-18). Якщо звернутися до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку то в концептуальній основі складання та подання фінансових звітів однією з основних якісних характеристик фінансових звітів є повнота. Її сутність полягає в тому, що інформація у фінансових звітах має бути повною в межах суттєвості та витрат, пов'язаних з її отриманням (19). В Законі України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність” також йде мова стосовно такого принципу бухгалтерського обліку та фінансової звітності, як повне висвітлення. Правда, сам зміст повного висвітлення має модифікований вигляд у порівнянні з концептуальною основою складання та подання фінансових звітів. Хоча, в значній мірі наведені тлумачення співпадають (20). Досить показовим є той факт, що в П(С)БО 1 „Загальні вимоги до фінансової звітності” одночасно вживаються обидва терміни. Коли визначається мета складання фінансової звітності звертається увага на її повноту. Натомість, стосовно принципів підготовки фінансової звітності вживається термін „повнота висвітлення” (21).

1	2
З наведеного вище можна зробити висновок, що повнота фінансової звітності становить одну з основних якісних характеристик та принципів підготовки фінансової звітності. Залишити цей принцип поза увагою або оминути його під час визначення поняття аудиту є абсолютно недоречним. Після ознайомлення з наведеними нормативно-правовими документами стає зрозумілим, що в останній редакції Закону України “Про аудиторську діяльність” у понятті аудиту замінили терміном “повнота” на його визначення у Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку та не у повному обсязі. Подібним чином з’явився у Законі України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність” штучно сконструйований термін “повнота висвітлення”. Під час застосування цього терміна залишається незрозумілим, чим відрізняється термін “повнота” від терміна “повнота висвітлення”. Це не що інше, як масло масляне, саме тому в П(С)БО вживають термін “повнота”, а також “повноту висвітлення”. Характерно, що такі якісні характеристики бухгалтерського обліку і фінансової звітності, як достовірність, повнота і відповідність законодавству, застосовуються в багатьох країнах світу протягом тривалого часу. У радянському бухгалтерському обліку та обліку інших соціалістичних країн наведеним поняттям також залишали відповідне місце. В кінцевому рахунку виникає питання, чому за таких обставин окремі фахівці вносять суперечливі та неузгоджені тлумачення у нормативно-правові акти. Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Вся проблема полягає у тому, що спроби винайти якусь новизну і бути оригінальним із наукових праць необґрунтовано переносяться у нормативно-правові акти. В результаті втрачається не тільки узгодженість та стабільність у застосуванні різного роду термінів і понять, а зводиться нанівець ефективність самих нормативно-правових актів. Не став винятком у цьому відношенні і Закон України “Про аудиторську діяльність”. Окрім поняття аудиту, критичної оцінки потребують й інші норми. Будемо плекати надію, що вагоме слово з цієї проблематики скажуть не тільки вчені, а також практикуючі аудитори. В якості підсумку нашої публікації зазначимо, що поняття аудиту, яке міститься в першій редакції Закону України “Про аудиторську діяльність”, повністю відповідає МСА і не потребує зайвих уточнень. Подібні уточнення тільки вносять плутанину в розуміння суті аудиту. Ототожнюють поняття аудиту як перевірки з порядком проведення такої перевірки. Якщо бути більш точним, то з окремими аспектами перевірки фінансової звітності аудитором. У зв’язку з цим приведення Закону України “Про аудиторську діяльність” у належний стан є актуальним завданням сьогодення.	З наведених вище нормативно-правових актів вбачається, що повнота фінансової звітності становить одну із основних якісних характеристик та принципів підготовки фінансової звітності. Залишити цей принцип поза увагою або оминути його при визначення поняття аудиту є абсолютно недоречним. Після ознайомлення з наведеними нормативно-правовими документами стає зрозумілим, що в останній редакції Закону України “Про аудиторську діяльність” в понятті аудиту замінили терміном “повнота” на його визначення в Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку і то не в повному обсязі. Зробили на всяк випадок з метою оригінальності. Подібним чином, з’явився в Законі України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність” штучно сконструйований термін “повнота висвітлення”. При застосуванні цього терміну залишається незрозумілим чим відрізняється термін “повнота” від терміну “повнота висвітлення”. Це не що інше, як масло масляне, саме тому, в П(С)БО 1 в одному місці вживають термін “повнота”, а в іншому йде мова про “повноту висвітлення”. Характерно, що такі якісні характеристики бухгалтерського обліку і фінансової звітності, як достовірність, повнота і відповідність законодавству застосовуються в багатьох країнах світу протягом тривалого часу. В радянському бухгалтерському обліку та обліку інших соціалістичних країн наведені поняття також залишали відповідне місце. В кінцевому рахунку виникає питання чому за таких обставин окремі фахівці вносять суперечливі та неузгоджені тлумачення в нормативно-правові акти. Вся проблема полягає в тому, що спроби винайти якусь новизну і бути оригінальним з наукових праць необґрунтовано переносяться в нормативно-правові акти. В результаті втрачається не тільки узгодженість та стабільність в застосуванні різного роду термінів і понять, а зводиться нанівець ефективність самих нормативно-правових актів. Не став винятком у цьому відношенні і Закон України “Про аудиторську діяльність”. Окрім поняття аудиту критичної оцінки потребують інші норми. Будемо плекати надію, що вагоме слово з цієї проблематики скажуть не тільки вчені, а також практикуючі аудитори. В якості підсумку нашої публікації зазначимо, що поняття аудиту, яке міститься в першій редакції Закону України «Про аудиторську діяльність» повністю відповідає МСА і не потребує зайвих уточнень. Такі уточнення тільки вносять плутанину в розуміння суті аудиту. Ототожнюють поняття аудиту як перевірки з порядком проведення такої перевірки. Якщо бути більш точним, то з окремими аспектами перевірки фінансової звітності аудитором. У зв’язку з цим приведення Закону України “Про аудиторську діяльність” в належний стан є актуальним завданням сьогодення.

ЯК ОРЕНДАРЮ ЗАХИСТИТИ В СУДІ ПРАВО НА ПОНОВЛЕННЯ ДОГОВОРУ ОРЕНДИ ЗЕМЕЛЬНОЇ ДІЛЯНКИ?

Як захистити переважне право орендаря на поновлення договору оренди земельної ділянки у разі ухилення орендодавця – ради від укладення додаткової угоди? Які способи захисту мають бути застосовані?

Є досить поширеною ситуація, коли орендар після закінчення строку договору оренди продовжує користуватися земельною ділянкою та сплачувати орендну плату, а також робить всі залежні від нього дії для пролонгації договору: направляє клопотання до ради, розробляє технічну документацію на відновлення меж земельної ділянки в натурі, тощо. Законом України «Про оренду землі» встановлюється місячний термін для розгляду орендодавцем листа-повідомлення з проектом додаткової угоди та реагування на це повідомлення (ч. 5 ст. 33 Закону «Про оренду землі»). Проте нерідко виникають ситуації, коли місцева рада пропускає термін для відповіді, а через деякий час заявляє вимоги орендарю щодо звільнення останнім земельної ділянки.

Відповідно до ч. 1 ст. 33 Закону України «Про оренду землі» «орендар, який належно виконував обов'язки за умовами договору, має переважне право перед іншими особами на укладення договору оренди землі на новий строк (поновлення договору оренди землі)».

Відповідно до ч. 6 ст. 33, «у разі якщо орендар продовжує користуватися земельною ділянкою після закінчення строку договору оренди і за відсутності протягом одного місяця після закінчення строку договору листа-повідомлення орендодавця про заперечення у поновленні договору оренди землі такий договір **вважається поновленим** на той самий строк і на тих самих умовах, які були передбачені договором».

Якщо договір оренди «вважається» поновленим, не зовсім зрозумілим є припис тієї ж ч. 6 ст. 33 Закону про те, що «у цьому випадку укладання додаткової угоди про поновлення договору оренди землі здійснюється із:

- власником земельної ділянки (щодо земель приватної власності);
- уповноваженим керівником органу виконавчої влади або органу місцевого самоврядування без прийняття рішення органом виконавчої влади або органом місцевого самоврядування про поновлення договору

оренди землі (щодо земель державної або комунальної власності)».

Справді, в укладенні такої угоди немає необхідності, оскільки договір вважається поновленим **на тих же самих умовах**.

Отже, основним проблемним питанням є наступне: які способи захисту мають бути застосовані для захисту права орендаря на поновлення договору.

Виходячи з аналізу судової практики, зазвичай орендодавці звертаються до суду з такими позовними вимогами: визнати укладеним договір про поновлення договору оренди земельної ділянки, або визнати договір оренди земельної ділянки поновленим та зобов'язати раду погодити договір про поновлення договору оренди земельної ділянки.

Наріжним каменем даної ситуації є те, що ні у ст. 16 Цивільного кодексу, ні у ст. 152 Земельного кодексу не передбачено такого способу захисту прав, як «визнання договору укладеним». На підставі цього суди касаційної інстанції практично у кожному випадку приймають рішення не на користь орендаря. Логіка, за якою касаційні суди обмежують коло способів судового захисту лише до тих, які чітко визначені в законодавстві, не є зрозумілою. Тим більше, що статтею 16 Цивільного кодексу передбачений такий спосіб захисту, як «зміна правовідношення». Отже, потрібно визначити, яким же чином захистити права орендаря у межах «законних» способів захисту.

1. Перший варіант вирішення даного питання – **вимагати з відповідної ради виконання її обов'язку** щодо підписання додаткової угоди, як такого, що виник на підставі норми закону (ст. 33 Закону «Про оренду землі»).

2. Другий варіант – **визнати право оренди** як таке, що виникло на підставі:

- 1) договору оренди, вже укладеного з радою;
- 2) норми закону (ст. 33 Закону «Про оренду землі»), яка визнає договір оренди поновленим на той самий строк і на тих самих умовах у разі відсутності заперечення орендодавця протягом місяця.

Матеріал підготувала:

*редактор журналу "Економіка. Фінанси. Право",
юрисконсульт
Анна Туманян*

УХИЛЕННЯ ВЛАСНИКІВ ВІД РЕЄСТРАЦІЇ ДОГОВОРУ ОРЕНДИ ЗЕМЛІ: ЯК ОБІЙТИ ЗАКОНОДАВСТВО

Досить цікавою є судова практика з приводу ухилення сторін від реєстрації договору оренди земельної ділянки. Ст. 18 Закону України "Про оренду землі" року визначає, що договір оренди землі набирає чинності після його дер-жавної реєстрації. Тоді питання, а що робити у випадку, якщо потенційний орендодавець забере свою заяву про реєстрацію договору оренди, після того, як потенційним орендарем уже були здійснені всі підготовчі заходи щодо укладення такого договору, які коштують чимало.

Зокрема, у постанові Харківського окружного адміністративного суду від 18 серпня 2010 р. по справі за позовом до філії Центру ДЗК про зобов'язання зареєструвати договори оренди землі (всього 6 договорів) з громадянами-власниками земельних ділянок. Щодо суті справи, потенційний орендар, агрохолдингова компанія, домовився з близько 40 власниками земельних ділянок про оренду. Відтак, вже на стадії реєстрації такого договору 6 осіб відкликали свої заяви. Суд відмовив у задоволенні позовних вимог, оскільки реєстрація договорів оренди відбувалася без згоди власників земельних ділянок.

На наш погляд, у вищезазначеній та аналогічній справах допускається неправильне трактування положень законодавства.

Так, Закон України «Про оренду землі», який встановив правила щодо оформлення договору оренди, був прийнятий 6 жовтня 1998 р. до чинного Циві-

льного кодексу, а саме, 1998 р.. На той час діяв ще Цивільний кодекс УРСР 1963 р.. Відповідно до ст. 16 закону «договір оренди земельної ділянки набирає чинності після досягнення домовленості з усіх істотних умов, підписання його сторонами і державної реєстрації». Відповідно до ст. 18 «укладений договір оренди земельної ділянки підлягає державній реєстрації». Закон «Про оренду землі» явно розрізняє моменти укладення договору та набрання ним чинності, що ставить під питання роль державної реєстрації такого договору. Цивільний кодекс УРСР 1963 р. не передбачав такої форми договору, як державна реєстрація. Відповідно до ч. 4 ст. 15 Закону «у разі згоди орендодавця надати земельну ділянку в оренду сторони укладають договір, в якому обумовлюють істотні та інші умови оренди землі».

Отже, робимо висновок про те, що укладення договору означало просто підписання його тексту, тобто досягнення домовленості щодо істотних умов, а вже потім «укладений, але не чинний» договір вступав у силу після його державної реєстрації. Таке тлумачення законодавства можна використати і в судовому розгляді.

Матеріал підготувала:

*редактор журналу "Економіка. Фінанси. Право",
юрисконсульт
Анна Туманян*