



АНАЛІТИК
АУДИТОРСЬКА ФІРМА



ЕКОНОМІКА ФІНАНСИ ПРАВО

ЩОМІСЯЧНИЙ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№ 7/2'2015

(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 наук

Постанова президії ВАК України від 06 жовтня 2010 р. № 1-05/6. Реєстраційне свідоцтво серії КВ № 4384 від 18 липня 2000 р.

Засновники:

Аудиторська фірма "Аналітик" спільно з Академією муніципального управління 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 №11 від 2 липня 2015 року) та Вченою Радою Академії Муніципального Управління (Протокол №5 від 2 липня 2015 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 27.07.2015

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

Е-mail: efp.redaktor@gmail.com

Сайт: www.efp.in.ua



Суб'єкт
видавничої
справи

© "Аналітик", 2015

© "Економіка. Фінанси. Право", 2015

Типографія: ТОВ "Міжнародний бізнес центр"

Шеф-редактор:

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

Керівник редакційної колегії з економічних наук:

Даций Олександр Іванович, д.е.н., професор, директор Науково-навчального інституту регіонального управління та місцевого самоврядування, завідувач кафедри економіки підприємства Академії муніципального управління, Заслужений працівник освіти України

Заступник керівника редакційної колегії з економічних наук:

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

Члени редакційної колегії з економічних наук:

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

Присяжнюк Володимир Костянтинович, д.т.н., професор, заслужений діяч науки і техніки України

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

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

Керівник редакційної колегії з правових наук:

Константинов Сергій Федорович, д.ю.н., професор, учений секретар Вченої ради Національної академії внутрішніх справ

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

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

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

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

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

Копан Олексій Володимирович, д.ю.н., професор, перший заступник Керівника Міжвідомчого науково-дослідного центру з проблем боротьби з організованою злочинністю при Раді національної безпеки і оборони України

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

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

Випусковий редактор:

Куцяк Олександр Анатолійович

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА

О.І. ПУРСЬКИЙ, І.О. ЖАРІЙ. Система показників функціонування електронного торговельного ринку	4
В.Г. ГОНЧАР. Методи запобігання ризикам залучення міжнародних кредитів суб'єктами господарювання України	11
Ю.В. КОВТУНЕНКО. Комерціалізація інноваційних розробок промислового підприємства в залежності від стадій її життєвого циклу	17
Н.С. ШАЛІМОВА. Етика внутрішнього аудитора: вимоги та підходи щодо забезпечення її дотримання	20
Л.П. ШАЦКОВА. Ідентифікація об'єктів права інтелектуальної власності як результату інноваційної діяльності промислового підприємства	26
О.А. ПЕТРИК, І.О. МАРИНІЧ. Особливості аудиту доходів торгових підприємств	31
Д.А. ЖУКОВА. Аналіз основних тенденцій та сучасних умов функціонування машинобудівних підприємств України	36

ФІНАНСИ

Н.Р. ОЛІЙНИК. Проблемні аспекти фіскального регулювання діяльності великих платників податків в Україні	41
І.М. ПРИХНО. Наукові підходи до формування страхових резервів	47
Ю.М. СМАКОВСЬКА. Світовий досвід ефективної взаємодії бізнесу та влади у фінансуванні соціальної сфери	52
О.М. СУКАЧ. Система управління державними фінансами	56

ПРАВО

А.В. ФАЛЮТА. Підстави визнання банку проблемним та неплатоспроможним	60
---	----

ПУРСЬКИЙ
Олег Іванович
Pursky_O@ukr.net

УДК 339.1; 330.4; 658.6

ЖАРІЙ
Ігор Олегович

**СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ
ФУНКЦІОНУВАННЯ
ЕЛЕКТРОННОГО
ТОРГОВЕЛЬНОГО РИНКУ**

**INDICATORS SYSTEM OF
FUNCTIONING OF THE
ELECTRONIC TRADING
MARKET**

доктор фізико-математичних наук,
Київський національний торговельно-
економічний університет

аспірант, Київський національний
торговельно-економічний
університет

Стаття присвячена розробці системи показників функціонування електронного торговельного ринку в Україні. В систему показників входять показники стану інформаційно-комунікаційної інфраструктури засобів електронної комерції і показники використання електронної комерції економічними суб'єктами.

В статті розроблена система показників функціонування електронного торгового ринку в Україні. В систему показників включені показники стану інформаційно-комунікаційної інфраструктури засобів електронної комерції і показники використання електронної комерції економічними суб'єктами.

In the article the indicators system of functioning of the electronic trading market in Ukraine is developed. In indicators system the indicators of information-communication infrastructures of electronic commerce and indicators of use of electronic commerce by economic subjects are included.

Ключові слова: електронний торговельний ринок, система показників, електронна комерція

Ключевые слова: электронный торговый рынок, система показателей, электронная коммерция

Keywords: electronic trading market, system of indicators, electronic commerce

ВСТУП

Труднощі аналітико-статистичного дослідження електронної торгівлі наочно проявляються в складності цього напрямку економічної діяльності, у темпах його розвитку, відсутності системи показників, а також у складності дотримання зростаючих вимог відносно порівняльного аналізу даних, обумовлених процесом глобалізації. Як показує світовий досвід, фахівці, що займаються дослідженнями статистики електронної комерції, зустрічаються з різними методологічними проблемами. Існують значні відмінності між процесами, що здійснюються за допомогою електронних засобів, залежно від того, наскільки тісно вони пов'язані з конкретними торговельними операціями. Також важливо підкреслити необхідність чіткого розмежування поняття електронної комерції і засобів, за допомогою яких вона реалізується (Інтернет, Екстранет, електронний обмін даними (ЕОД), ЕОД через Інтернет, електронна пошта, мобільний Інтернет), а також визначення кола учасників процесу залежно від спрямованості торговельних зв'язків (між компаніями, між компаніями і клієнтами, між компаніями і урядом). Таким чином, дослідження електронної комерції є не менш складною процедурою, ніж дослідження традиційної торгівлі.

Питаннями вивчення електронних торговельних ринків та якісних і кількісних методів оцінювання механізмів їхнього функціонування займалася значна кількість як вітчизняних так закордонних вчених, таких як: Д. Козьє [1], В. Базилевич [2], М. Хейг [3], П. Джексон [4], Л. Харріс [4], П. Екерслі [4], А. Хартман [5], К. Лаудон [6], А. Пушкар [7], А. Хуммел [8], Х. Керн [8] та ін.

Враховуючи досвід закордонних дослідників можна сказати, що оцінка показників функціонування електронної комерції пов'язана із рядом проблем в напрямку збору даних, особливо на рівні окремих підприємств. Оскільки електронна торгівля як і раніше являє собою відносно нове явище і загальний обсяг її фінансових операцій у більшості компаній як і раніше становить порівняно невелику частку, деякі компанії дотепер не ведуть окремого обліку електронно-торговельних операцій, тому таким компаніям важко представити відповідні дані про електронну торгівлю. Хочеться відзначити, що розробка форми для збору даних по використанню електронної комерції в домогосподарствах, на підприємствах, яка враховувала б різницю в рівнях технічної кваліфікації респондентів, пов'язана із значними труднощами і передбачає великий обсяг робіт по тестуванню. При цьому важливо, по можливості, уникати технічних формулювань і концепцій. Виникають деякі проблеми і при

визначенні структури форми збору первинних даних. Обстеження включають позиції про використання інформаційних технологій, починаючи з користування комп'ютерами та закінчуючи торгівлею через Інтернет. Важливо використовувати питання-фільтри і ретельно продумувати черговість позицій, щоб добитися логічної послідовності і, по можливості, полегшити працю респондента. Наочним прикладом проблем, пов'язаних з дослідженням, є питання про облік підприємств, які не використовують комп'ютери. Чи потрібно взагалі їх включати до опитування, виходячи з того, що вони можуть використовувати інші технології, такі, як веб-сайти, через третіх осіб? Практичні методи ведення бухгалтерського обліку не завжди співпадають з інтересами дослідника. Наприклад, дослідника може цікавити співвідношення електронної торгівлі між компаніями і між компаніями та їх клієнтами із числа фізичних осіб, однак зрозуміло, що самі підприємства навряд чи можуть розмежувати операції з іншими компаніями та операції з фізичними особами.

На сьогодні не існує загальноприйнятого інструментарію, що забезпечує регулярний збір і обробку всебічної статистичної інформації, що дозволяє комплексно характеризувати сферу електронної торгівлі, а також проводити міжнародні порівняння. Розробка такого інструментарію дозволить надалі використовувати його для проведення щорічних статистичних спостережень, що, у свою чергу, буде сприяти вдосконаленню інформаційно-аналітичного забезпечення державної політики в сфері електронної торгівлі. На нашу думку, вирішення проблеми полягає в розробці системи показників, методології і інструментарію державного статистичного спостереження за станом і розвитком електронної комерції. В даному дослідженні здійснена спроба визначити нові статистичні показники і методологічні підходи до організації спостереження за станом і розвитком електронної торгівлі.

МЕТА РОБОТИ

Головна мета проведених досліджень полягає у розробці системи показників функціонування електронного торговельного ринку.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

В результаті проведеного дослідження, узагальнення макроекономічних показників, що характеризують стан електронної комерції в Україні, була сформована система показників для обробки і агрегування первинної статистичної інформації, яка створює методологічну основу для одержання

статистичної інформації про кількість і структуру підприємств цього напрямку економіки, про їхню діяльність, включаючи інформацію про обсяги товарообігу, обсягах виконаних послуг, пов'язаних з даною сферою, а також дозволить застосувати економіко-математичний апарат при дослідженні закономірностей розвитку електронної торгівлі в Україні. Метою створення системи показників електронної комерції є дослідження електронної комерції, а також сприяння державним органам, підприємствам і іншим економічним суб'єктам в аналізі поточної ситуації в електронній комерції, в прогнозуванні стану електронної комерції і в прийнятті ефективних управлінських рішень на основі отриманих результатів. Розвиток електронної комерції може характеризуватися цілим набором показників, які можуть бути класифіковані у відповідності з певними ознаками по декільком групам. Розроблена схема системи показників електронної комерції представлена на рис. 1. Ступінь охоплення обстеження, проведеного на основі даної системи показників, можна представити в наступному узагальненому вигляді: враховується кожна електронна операція (замовлення, покупка, продаж) разом із можливою спрямованістю такої операції (між підприємствами, між підприємствами і клієнтами, між підприємствами і державою), що здійснюється по комп'ютерних мережах (Інтернет, EDI або мережі, відмінні від Інтернет) незалежно від того, чи проводяться доставка і оплата по мережі або ж традиційним способом.

Систему показників можна умовно розбити на три групи: *показники стану інформаційно-комунікаційної інфраструктури засобів електронної комерції* (група I), які стосуються конкретних ключових галузей інформаційно-комунікаційних технологій, і *показники використання електронної комерції економічними суб'єктами* (групи II, III), які охоплюють їхню діяльність у масштабах всієї економіки.

Інфраструктура, що використовується для ведення електронної торгівлі, може служити непрямим показником її еволюції, тому першою групою є група показників, що описують стан інформаційно-комунікаційної інфраструктури електронного торговельного середовища. Аналіз даних, зібраних на основі цієї групи показників дозволяє виміряти важливі характеристики базової інфраструктури Інтернету, включаючи можливості Інтернет-доступу і швидкість доступу.

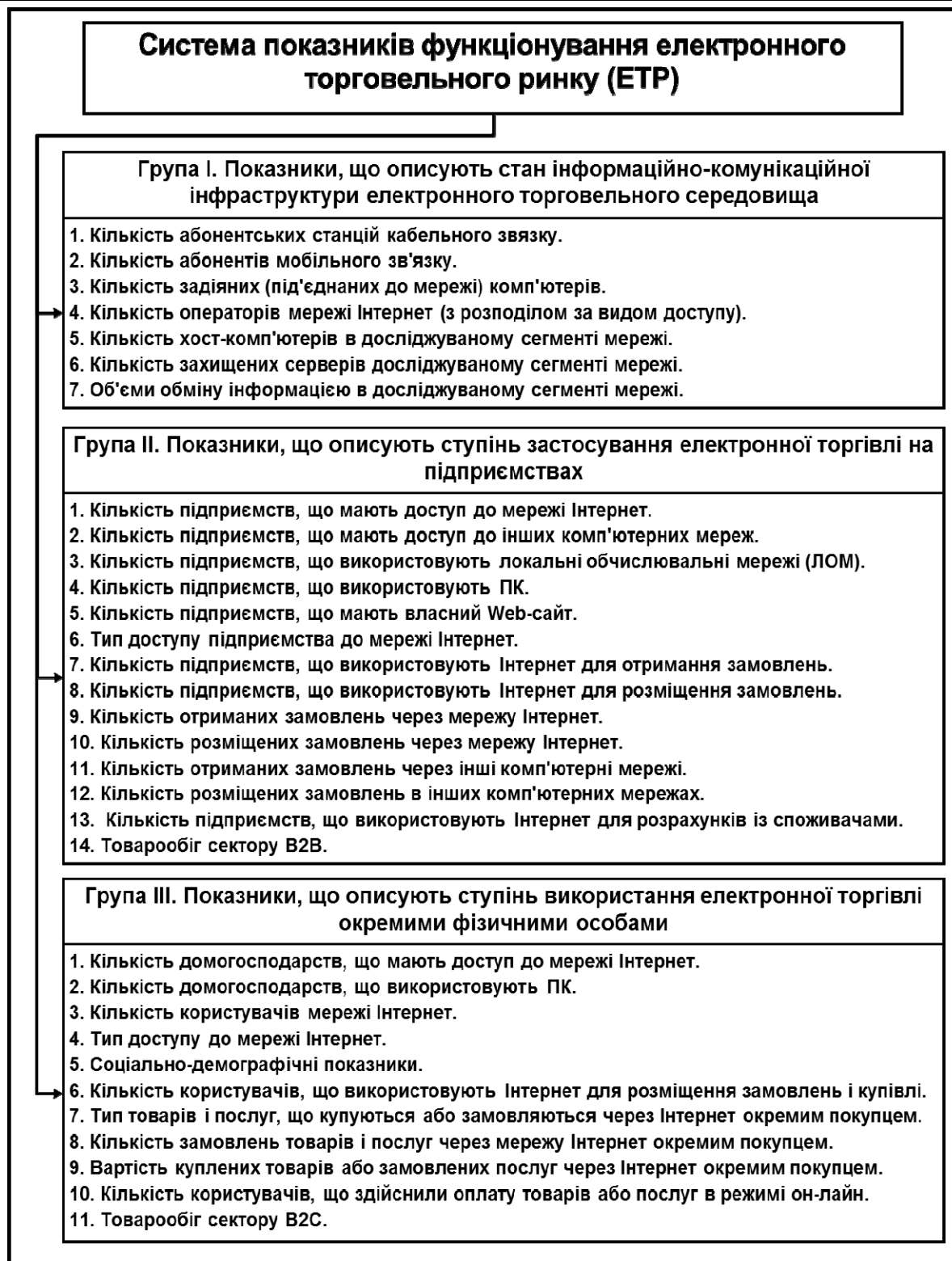


Рис. 1. Перелік основних показників, що характеризують функціонування електронного торговельного ринку

До цієї групи ввійшли наступні показники:

1. *Кількість абонентських станцій кабельного зв'язку.* Це кількість абонентських станцій, що з'єднують користувача (ПК) з публічною комп'ютерною мережею, через виділений кабельний канал зв'язку. Більшість країн включають у цю категорію загальнодоступні комп'ютерні мережі, що використовують цифрову технологію передачі даних.

Даний показник визначає границі можливого забезпечення населення доступом до інформаційних мереж. Послуга доступу в Інтернет по кабельних лініях зв'язку являє собою просте рішення початкового рівня, що забезпечує доступ в Інтернет. Ця послуга є недорогою і ефективною. Вона прямо підключає ПК до мережі Інтернет. У рамках цієї послуги користувач зазвичай одержує електронну

адресу і обмежений ресурс на Web-сервері провайдера.

2. *Кількість абонентів мобільному зв'язку.* Даний показник враховує користувачів мобільних додатків, під'єднаних до автоматичної (аналогової або цифрової) суспільної мобільної мережі (Wi-Fi), що використовує стільникову технологію. Мобільні засоби зв'язку в даний момент є одним з видів телекомунікацій, що найбільш динамічно розвиваються і при цьому мають високий потенціал передачі даних. Прогрес в області мобільної комерції неперервно пов'язаний з розвитком інформаційно-комунікаційних мереж, що працюють із пакетами даних, доступністю обладнання і розробками різноманітних додатків для мобільної торгівлі;

3. *Кількість задіяних комп'ютерів.* Існує залежність розвитку мережі Інтернет від кількості комп'ютерів, тому цей показник є дуже важливим для оцінки стану електронної комерції;

4. *Кількість операторів мережі Інтернет (з розподілом за видом доступу).* Даний показник відображає кількість організацій, що мають ліцензії на надання послуг доступу в глобальну мережу.

5. *Кількість хост-комп'ютерів в досліджуваному сегменті мережі.* Для визначення ступеня розвитку електронної торгівлі в Україні необхідно також оцінити частку вітчизняних підприємств, що використовують Інтернет як засіб представлення своєї компанії. Опосередковано це можна зробити по кількості зареєстрованих у вітчизняному сегменті Інтернету доменних імен другого рівня. Звичайно, це не дасть повної картини, тому що, з одного боку, досить багато українських підприємств реєструють домени другого рівня в зоні *.com, а не *.ua, а з іншого - цілий ряд підприємств задовольняються доменами третього рівня. Однак, як показують багато експертних оцінок, частка таких підприємств не перевищує в цілому 10%;

6. *Кількість захищених серверів у досліджуваному сегменті мережі.* Однією з перешкод, що стоїть на шляху динамічного розвитку електронної торгівлі, є недостатній рівень безпеки платежів, що здійснюються в мережі Інтернет. При збільшенні кількості захищених серверів буде підвищуватися рівень довіри споживачів до покупок через Інтернет.

7. *Об'єми обміну інформацією в досліджуваному сегменті мережі.* Однією з причин стрімкого зростання Інтернет-трафіка в останні роки є поширення широкосмугових технологій доступу до мережі Інтернету і відповідних технологій підтримки. Широкосмуговий доступ означає високошвидкісне підключення до Інтернет-магістралі сервіс-провайдера за допомогою недорогих і ефективних високошвидкісних технологій, таких як ADSL (технологія асиметричних цифрових абонентських ліній), або через кабельні модеми. Швидкий доступ до Інтернету - це головна причина переходу абонентів на широкосмугові технології. Інтенсивність процесу передачі даних значно прискорюється і користувачі втрачають набагато менше часу на очікування завантаження потрібного інформаційного ресурсу. За даною технологією підключення

залишається постійним і користувачі, як правило, проводять в мережі набагато більше часу.

Бажаючи добитися конкурентних переваг або просто реагуючи на виклики конкурентів, підприємства трансформуються за рахунок більш широкого впровадження нових технологій, що призводить до їхньої модернізації і розширення інформаційно-комунікаційної інфраструктури. Інвестиції в новітні інформаційно-комунікаційні технології сприяють удосконаленню як їхнього внутрішнього функціонування, так і управління їх зовнішніми зв'язками з постачальниками і клієнтами. Електронна комерція може служити одним із прикладів таких нових процесів в області електронного бізнесу.

На справді ефективна реалізація жодного із зазначених вище перетворень неможлива за відсутності інформаційного середовища. Надійні, міжнародного рівня статистичні дані необхідні для інформаційного забезпечення стратегій підприємницької діяльності, а також для того, щоб забезпечити ефективну діяльність підприємств в складних економічних умовах сучасного бізнесу і визначити результати впливу інформаційно-комунікаційних технологій. Такі дані також сприяють поширенню інформації про реальні можливості електронної торгівлі.

Наступна, друга група показників дозволить розрахувати важливі базові показники використання комп'ютерів, електронної пошти та Інтернету приватними і державними підприємствами. Вона описує масштаби розробки сайтів і використання методів електронної торгівлі підприємствами державного і приватного секторів, включаючи інформацію про обсяг продажів. У групу показників використання електронної комерції на підприємствах були включені наступні показники:

1. *Кількість підприємств, що мають доступ до мережі Інтернет.* На нашу думку, також є важливим значення ступеня використання мережі Інтернет для забезпечення діяльності підприємств. Причому мова йде не тільки про електронну комерцію, але й про використання Інтернет для розміщення інформації про підприємство, залучення нових клієнтів і т.п.

2. *Кількість підприємств, що мають доступ до інших комп'ютерних мереж.* Як показує міжнародний досвід, незалежні від Інтернету мережі, наприклад EDI відіграють досить важливу роль в електронних операціях у багатьох країнах. Крім того відслідковуючи тільки операції, які здійснюються в мережі Інтернет, не можливо зафіксувати момент, коли електронні операції починають реалізовуватися поза межами мереж, що функціонують на базі Інтернету.

3. *Кількість підприємств, що використовують локальні обчислювальні мережі (ЛОМ).* Використовуючи комп'ютери, об'єднані у локально-обчислювальну мережу, підприємство забезпечує рішення поставлених бізнес-задач із найбільшою ефективністю.

4. *Кількість підприємств, що використовують персональні комп'ютери.* Однією із проблем, пов'язаних з підвищенням рівня використання

інформаційно-комунікаційних технологій є ефективність використання інформаційних технологій у роботі підприємств, для випуску продукції або управління виробництвом. Тому важливо знати наскільки інтенсивно використовуються персональні комп'ютери у тих або інших галузях промисловості, який характер цього використання і т.п.

5. *Кількість підприємств, що мають власний Web-сайт.* Даний показник є важливим для оцінки використання підприємствами систем електронної торгівлі. Компанії, що створюють свій власний сайт в Інтернет, на першому етапі використовують його для розміщення в режимі он-лайн брошур і каталогів своєї продукції. У процесі розвитку Web-сайту, розширюються його можливості та функціональне наповнення поліпшують, контрагенти підприємства вже можуть розміщати замовлення на продукцію не відходячи від комп'ютера.

6. *Тип доступу підприємств до мережі Інтернету.* В сфері електронної комерції поширення широкосмугових технологій може особливо сильно впливати на он-лайн маркетинг товарів, при якому для прийняття рішень про закупівлю потрібні значні масиви інформації, що характеризує продукцію. Споживачі зможуть одержувати більше інформації (наприклад, завантажуючи її в мультимедійних форматах), порівнювати більше варіантів або одержувати зразки цифрової продукції. Окрім того, що абоненти широкосмугових мереж будуть проводити в мережі більше часу, вони також з більшим ступенем імовірності будуть включатися в електронну торгівлю і в цілому будуть мати більший досвід і позитивне відношення до он-лайн видів економічної діяльності. Згадані технології підключення до глобальної мережі забезпечують більш легке залучення підприємств до використання у своїй діяльності систем електронної комерції.

7. *Кількість підприємств, що використовують Інтернет для отримання замовлень.* Цей показник дозволяє визначити кількість підприємств, їхніх замовлень, що використовують Інтернет для отримання представленої у Web-просторі продукції.

8. *Кількість підприємств, що використовують Інтернет для розміщення замовлень.* Даний показник дозволяє визначити кількість підприємств, що використовують Інтернет для розміщення власних замовлень на доступних в мережі Web-ресурсах.

9. *Кількість отриманих замовлень через мережу Інтернет.* Показник відображає частоту використання підприємством мережі Інтернет для одержання замовлень від сторонніх покупців.

10. *Кількість розміщених замовлень через мережу Інтернет.* Цей показник відображає кількість розміщених підприємствами замовлень з використанням мережі Інтернет.

11. *Кількість отриманих замовлень через інші комп'ютерні мережі.* Показник показує частоту використання підприємствами мереж відмінних від мережі Інтернет для одержання замовлень від інших організацій.

12. *Кількість розміщених замовлень в інших комп'ютерних мережах.* Показник відображає

кількість розміщених підприємствами замовлень, використовуючи мережі відмінні від Інтернет.

13. *Кількість підприємств, що використовують Інтернет для розрахунків із споживачами.* Цей показник важливий з погляду визначення ступеня використання електронних платіжних засобів у діяльності підприємств при грошових розрахунках із споживачами їхніх товарів і послуг.

14. *Товарообіг сектору B2B.* Показники товарообігу, характеризують результат господарської діяльності торгуючих підприємств, їхній економічний ефект. У цій якості він дозволяє оцінювати ділову активність торговельних підприємств, аналізувати і прогнозувати розвиток ринку електронної комерції в Україні.

Варто зазначити, що всі торговельні можливості глобального ринку на основі використання технологій електронної комерції з появою розвинених інформаційно-комунікаційних засобів стали більш доступні для підприємств малого і середнього бізнесу. Малі підприємства одержують доступ до нових споживчих ринків через розвиток електронної комерції типу B2C. Електронна комерція типу B2B відкриває їм широкі можливості по веденню бізнесу з великими організаціями на основі використання технологій електронного постачання, або шляхом виходу загалом на весь електронний торговельний ринок. Усе це дозволяє малим компаніям, що володіють обмеженими ресурсами, мати доступ до глобального ринку при цілком прийнятних витратах за вхід на ринок.

У міру розвитку Web-економіки зростає ступінь її диверсифікованості, завдяки чому підприємства малого і середнього бізнесу одержують ідеальні можливості для заняття вигідних ринкових позицій для торгівлі тими або іншими товарами і послугами.

До теперішнього часу у підприємств малого і середнього бізнесу були відсутні можливості підвищувати ефективність шляхом розгортання великомасштабного виробництва. Однак управляючі інформаційно-комунікаційні системи, у міру того як вони стають доступними для малих підприємств, дозволяють їм вступати в конкурентну боротьбу з більшими компаніями. Підтримка малих і середніх підприємств є винятково важливою з позиції стимулювання росту місцевих економік і прискорення регіонального соціально-економічного розвитку. Завдяки розвитку малого і середнього бізнесу забезпечується більш рівномірний розподіл матеріальних ресурсів і можливостей, що в остаточному підсумку є ключовим елементом підвищення стійкості суспільства та економіки.

Згідно з дослідженням проведеним компанією Interland (американського хостінг-провайдера) - більше половини американських компаній малого бізнесу вважають, що частина їхніх щорічних продажів обумовлена присутністю в Інтернеті [9]. Результати опитування серед клієнтів, які вважають, що частина їхніх щорічних продажів обумовлена присутністю в Інтернеті, показали: 23 % стверджують, що наявність Web-сайту приносить їм 1 - 10 % продажів, 12 % вважають, що від 76 % до 100

% їх продажів обумовлені їхньою «присутністю» в Інтернеті.

У зв'язку з цим, при проведенні аналізу використання електронної комерції в розрізі розмірності підприємств, необхідно робити розбивку по розмірах підприємств (мале - від 10 до 49 співробітників, середнє - 50 -249 співробітників, більше 250 співробітників - велике), а також по напрямку діяльності (переробна промисловість, легка промисловість, сільське господарство і т.п.).

Збільшення обсягів і якості домашнього доступу до мережі Інтернет являє собою одне з найбільш складних завдань інформатизації в Україні, у силу великої кількості факторів, що перешкоджають росту цільової аудиторії. Для детального аналізу цих факторів і визначення способів їх усунення необхідне використання показників, що всебічно характеризують користувачів домашнього Інтернет. Обов'язковим є збір інформації про тип і характер використання інформаційних технологій домогосподарствами та окремими фізичними особами. Дуже важливим є аналіз якості домашнього доступу, розглядаючи частку домогосподарств, що мають вдома широкосмугове (виділені канали зв'язку, локальні мережі, ADSL і ін.) підключення до Інтернет. Крім того, необхідно збирати дані про використання окремими дорослими членами родин комп'ютерів і мережі Інтернет вдома; на роботі та інших місцях; докладна інформація про здійснених ними в Інтернеті купівлі; електронних фінансових операціях.

Окрім даних про підключення домогосподарств до Інтернету, дана група показників дозволяє одержувати цінні дані про витрати на покупки через Інтернет незалежно від методу платежу, про покупки зроблені і оплачені через Інтернет, незалежно від характеру покупок. Участь домогосподарства в процесі електронної торгівлі являє собою певну послідовність дій. Перш ніж розмістити замовлення в Інтернеті, потенційний покупець повинен, як правило, пройти через ряд етапів: він повинен навчитися користуватися комп'ютером, потім стати користувачем Інтернету, вивчити товари і послуги, що пропонуються в Інтернеті, зробити покупку і можливо здійснивши платіж в електронному режимі.

В третю групу показників використання електронної комерції в домогосподарствах і окремими фізичними особами ввійшли наступні показники:

1. *Кількість домогосподарств, що мають доступ до мережі Інтернет.* При розрахунках цього показника вважається, що домогосподарство використовує Інтернет, якщо в ньому є мінімум один постійний користувач. Підхід не з погляду населення, а з погляду домогосподарств відрізняється тим, що дозволяє аналізувати забезпеченість домогосподарств доступом до Інтернет у традиційних розрізах — по розміру домогосподарства, по душевому доходу і т.п.

2. *Кількість домогосподарств, що використовують ПК.* Наявність персонального комп'ютера в будинку є хоч і недостатнім, але необхідним для використання мережі Інтернет у якості засобу для придбання товарів і послуг.

3. *Кількість користувачів Інтернет.* Питання визначення кількості населення, що використовує інформаційні технології, перш за все Інтернет, є вкрай важливим для визначення рівня інформатизації суспільства. Даний показник включає всі форми використання Інтернет і дозволяє оцінити наскільки сильно пов'язане життя населення з Інтернет-технологіями в цілому. Додатковими до цього загального індикатору є показники загального числа користувачів Інтернет (у розрізі місць використання - будинки, робота, навчальні заклади, громадські місця доступу Інтернет, Інтернет-Кафе, мобільний Інтернет та ін.), частоти використання (щомісяця, щотижня, щодня), соціальних даних (вік, стать, дохід, професія) і типу використання інформаційних технологій (електронна пошта, відвідування магазину, пошук інформації та ін.).

4. *Тип доступу до мережі Інтернет* (виділений канал, xDSL, ISDN, радіоканал, бездротовий доступ, аналоговий модем і т.п.). Даний показник відображає спосіб підключення домогосподарства до мережі Інтернет.

5. *Соціально-демографічні показники.* Це такі показники як стать, вік, рівень освіти, родинний стан, прибутки і т.п..

6. *Кількість користувачів, що використовують Інтернет для розміщення замовлень і купівлі (дома, на роботі, в ін. місцях)* з розбивкою по часових відрізках (за останні: тиждень, місяць, півроку, більш ніж півроку). Даний показник встановлює кількість користувачів, які вже використовують для особистих потреб переваги електронної комерції.

7. *Тип товарів і послуг, що купуються або замовляються через Інтернет окремим покупцем* (одяг, їжа, взуття, офісна техніка та ін.) з розбивкою по часових відрізках (за останні: тиждень, місяць, півроку, більш ніж півроку).

8. *Кількість замовлень товарів і послуг через мережу Інтернет, зроблених окремим покупцем* - з розбивкою по часових відрізках (за останні: тиждень, місяць, півроку, більш ніж півроку).

9. *Вартість куплених товарів або замовлених послуг через мережу Інтернет, зроблених окремим покупцем* - з розбивкою по вартісних групах у доларах США (0-50, 50-150, 150- 500, 501-1000, 1001-2500, 2501-5000, більше 5000).

9. *Кількість користувачів, що здійснили оплату товарів або послуг в режимі он-лайн* (використовуючи кредитну/дебетову картку, платіжну систему та ін.).

10. *Товарообіг сектору В2С.* Цей показник дозволяє оцінити результат господарської діяльності торгуючих підприємств сектору В2С.

ВИСНОВКИ

Розроблена система показників не може бути остаточною по складу, тому що електронна торгівля — це явище динамічне. Поширення Інтернету і електронної торгівлі поступово стане повсемісним і згодом деякі показники, за відсутності потреби, будуть виключені, а нові додані в систему. Однак на даний час розроблена система показників є актуальною, оскільки вона включає всі основні

показники, які дозволяють найбільш якісно відображати динаміку розвитку електронної торгівлі. Запропонована система показників дозволяє повноцінно охопити всі параметри, що характеризують поточний стан електронної торгівлі в Україні, уникнути розбіжностей при трактуванні первинних даних і розрахункових показників, упорядковує і приводить їх у відповідність до вимог соціальної і економічної статистики. Варто також зазначити, що одержання адекватних часових рядів по всіх включених у систему показниках є досить складним завданням, у зв'язку з відсутністю можливості проведення такого дослідження на загальнодержавному рівні.

Список використаних джерел

1. Козье Д. Электронная коммерция / Д. Козье. - М.: ИТД "Русская редакция", 1999. - 228 с.
2. Базилевич В. Д. Формування ринку електронної комерції в Україні / В.Д. Базилевич //Вісник Інституту економічного прогнозування. - 2002. - № 2. - С. 32-36.
3. Хейг М. Основы электронного бизнеса / М. Хейг - М.: ФА-ИР-Пресс, 2002.
4. E-business fundamentals / Edited by P. Jackson, L. Harris, and P.M. Eckersley. - London: Routledge, 2003. - 271 p.
5. Laudon K.C. E-commerce: business, technology, society / K.C. Laudon, C.G. Traver. — USA: Addison Wesley, 2002. — 762 p.
6. Хартман А. Стратегии успеха в Интернет-экономике / А. Хартман. - М.: ЛОРИ, 2001. - 272 с.
7. Пушкарь А.И. Стратегическое управление развитием электронного бизнеса и информационных ресурсов предприятия (модели, стратегии, механизмы) / А.И. Пушкарь, Е.Н. Грабовский, Е.В. Пономаренко. - Харьков: ХНЭУ, 2005. - 487 с.
8. Hummel A. A methodology for simulation development on the basis of cause-and-effect modeling in e-commerce / A. Hummel, H. Kern, R. Kebler, A. Dohler. - In Proceeding of the 3rd International Conference on Computer Modelling and Simulation. Brno: Czech Republic, 2012. - P. 33-39
9. Gordon K.T. Eight Ways to Increase Sales with an Effective Website. [Електронний ресурс]: - Режим доступу: <http://interland.com/success/article.asp?cat=selling online&dd=3>.

ГОНЧАР

Валерій Геннадійович
val_go@mail.ua

УДК 336.77.067.32

МЕТОДИ ЗАПОБІГАННЯ РИЗИКАМ ЗАЛУЧЕННЯ МІЖНАРОДНИХ
КРЕДИТІВ СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ УКРАЇНИMETHODS OF PREVENTING RISKS OF APPLYING OF INTERNATIONAL
LOANS BY UKRAINIAN BUSINESS ENTITIES

Досліджено ризики міжнародного кредитування для вітчизняних підприємств. Проаналізовано проблеми, які загрожують неповерненням або невчасним погашенням вітчизняним підприємством міжнародного кредиту. Здійснено аналіз впливу процесів залучення міжнародних кредитів на фінансову безпеку українських підприємств. Висунуто авторські методи уникнення та попередження ризиків використання міжнародних позик, а також альтернативи міжнародному кредитуванню. Запропоновано джерела погашення міжнародних кредитів. Обґрунтовано методи прискорення оборотності грошових коштів з метою зростання темпів виплати зобов'язань по міжнародних кредитах. Обґрунтовано заходи щодо підвищення платоспроможності підприємства-позичальника. Запропоновано формування резервів як методу запобігання ризиків залучення міжнародних кредитів.

Investigated the risks of international lending for domestic enterprises. Analyzed the problems that threaten non-return or untimely repayment of international credit by domestic enterprise. Analyzed the impact of involving international loans at financial security of Ukrainian companies. Put forward author's methods of avoiding and preventing risks of international loans and alternatives of international lending. Proposed the sources of repayment of international loans. Substantiated methods accelerating the turnover of funds in order to increase the pace of payment of obligations under international loans. Proved measures of improving the solvency of the borrower. Proposed the creation of reserves as the method of preventing risks of attracting international loans.

Ключові слова: міжнародний кредит; позикові кошти; метод; ризик; суб'єкт господарювання; платоспроможність; резерв; фінансово-господарська діяльність; фінансова безпека

Keywords: international credit; borrowed funds; method; risk; business entity; solvency; reserve; financial and economic activity; financial security

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Ефективна фінансово-господарська діяльність компанії часто неможлива без залучення позикових коштів, які можна взяти як у вітчизняних, так і в іноземних інвесторів-кредиторів. Міжнародні кредити дозволяють суттєво розширити обсяг господарської діяльності підприємства, покласти початки інноваційній діяльності шляхом введення новітніх технологій, закупівлі нової техніки, виробництва інноваційного продукту тощо, забезпечити більш ефективне використання власного капіталу, прискорити формування різних цільових фінансових фондів та підвищити ринкову вартість підприємства загалом. Однак, застосування таких кредитів містить в собі велику кількість ризиків та загроз, які позичальник повинен об'єктивно оцінити і бути готовим до усіх, пов'язаних з ними, наслідками. Крім того, міжнародні кредити становлять значну фінансову небезпеку для підприємства в разі зниження платоспроможності останнього.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ – дослідити можливі ризики використання міжнародних кредитів вітчизняними суб'єктами господарювання та запропонувати методи їх уникнення та своєчасного попередження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблема ризиків, які виникають внаслідок залучення міжнародних кредитів вітчизняними підприємствами, а також шляхів їх попередження та уникнення вивчалась такими вченими, як С.І. Сейко [1], Е. Лесникова [2], О.І. Баєва [3], В. Гурочкіна [4], І.Я. Цигиль [5], І.Б. Максимов [6], В.П. Голей [7], Н. Агафонова [8], Л. Федулова [9], І.Ю. Дишко [10]. Проте у науковій літературі недостатньо досліджено шляхи уникнення загроз та ризиків при міжнародному кредитуванні. Немає однозначного підходу до вибору найбільш раціональних джерел фінансування господарської діяльності й впровадження нових механізмів залучення фінансових ресурсів в практиці діяльності вітчизняних підприємств з метою запобігання можливих ризиків, що зумовило необхідність проведення подальших досліджень у цьому напрямку.

ВИКЛАД ОСНОВНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ТА ЇХ
ОБґРУНТУВАННЯ

Господарська діяльність вітчизняного підприємства у всіх її проявах і формах пов'язана з великою кількістю ризиків, міра впливу яких на результати цієї діяльності і рівень фінансової безпеки суб'єкта господарювання істотно зростає на сучасному етапі кризового стану української економіки. Ризики, що безпосередньо пов'язані з

виробничо-господарською діяльністю підприємств, прийнято називати комерційними. Зокрема, підприємство постає перед ризиком втрат у разі залучення міжнародних кредитів. Особливе місце тут займають валютні ризики, які представляють собою небезпеку валютних втрат у результаті зміни курсу валюти позики стосовно валюти платежу у період між підписанням кредитної угоди й здійсненням платежу. Варто зауважити, що в основі валютного ризику лежить зміна в зазначений період реальної вартості грошового зобов'язання.

Неможливо оминути увагою і валютно-економічний ризик, який пов'язаний з тим, що під дією змін валютних курсів модифікується кон'юнктура ринку і, як наслідок, значно змінюються конкурентні позиції підприємства.

Оновлення основних фондів вітчизняних підприємств та впровадження досягнень науково-технічного прогресу потребує значних обсягів капіталовкладень. Ризиком міжнародного кредитування може стати питання забезпечення кредиту. Сьогодні вітчизняні підприємства не завжди в змозі виконати зобов'язання по кредиту, оскільки не мають достатнього забезпечення, або застава, яка ними пропонується, не досить ліквідна. Однак, і проценти за кредити настільки високі, що навіть за сприятливих економічних умов повернути їх нелегко. Однак, протилежною проблемою, зокрема, є те, що суб'єкти господарювання через неможливість офіційно отримувати кредити користуються послугами «чорного» ринку кредитів. Оскільки позики видаються на специфічних умовах, то вони часто бувають такими, що зтягають підприємства в тенета тіньової економіки.

На жаль, в сучасних реаліях українського життя погіршення фінансового стану підприємств, різке зменшення їх прибутковості й кредитоспроможності зазвичай спричиняє не лише скорочення вкладення фінансових ресурсів й спрямування частини обмеженого прибутку на погашення раніше накопичених боргових зобов'язань, а й неможливість виплатити існуючі борги за уже взятими кредитами.

Отже, перед вітчизняними підприємствами, які використовують або мають в планах взяти міжнародний кредит, постають такі проблеми, що загрожують неповерненню або невчасному погашенню кредиту:

- 1) підприємство не завжди в змозі надати необхідне забезпечення для отримання кредиту, а також повернути кредит чи представити відповідну за нього заставу;
- 2) надто високі процентні ставки за кредитами, що зтягають компанії у боргові ями;
- 3) процес домовленостей та безпосередньо оформлення документів на кредит зазвичай довготерміновий та досить складний;
- 4) термін кредитування недостатній для того, щоб підприємство повністю виплатило кредит та проценти по ньому.

Варто відмітити, що Україна має нестабільну політичну та економічну системи, тому вітчизняне підприємство опиняється перед загрозою втрати залучених кредитів через непередбачувані зміни в

законодавстві, значні інфляційні процеси, коливання курсів валют, зміну політики держави, податкової системи тощо. А це, в свою чергу, веде до виникнення ризику неповернення міжнародного кредиту. Отже, з врахуванням ситуації в Україні, міжнародний кредит може містити ціновий, валютний та процентний ризики. Крім того, при прийнятті рішення щодо залучення міжнародного кредиту можна виділити ризик отримання неповних і недостовірних даних прийняття управлінських рішень. Розглянемо усі ці ризики більш детально.

В першу чергу надання міжнародного кредиту для вітчизняного суб'єкта господарювання породжує кредитний ризик, – це ризик неповернення позичальником отриманого кредиту та відсотків за ним в передбачені кредитною угодою терміни. Основними критеріями, які враховують банківські установи при наданні кредитів, є ліквідність, рентабельність і безпека підприємства-позичальника.

Міжнародний кредит часто приводить до банкрутства підприємств-боржників, оскільки позика отримується в основному в іноземних валютах (доларах США і євро), а отже значна девальвація гривні в наш час веде до катастрофічного зростання фінансових витрат на обслуговування таких боргів. Крім того, беручи позику, слід пам'ятати, що з кожним днем відбувається знецінення нерухомості, запасів та фінансових інструментів, що знаходить своє відображення у виробничому процесі підприємства, а отже, позначається на результатах фінансово-господарської діяльності, тобто платоспроможності позичальника.

Серед загальнонаціональних ризиків використання міжнародного кредиту можна виділити наступні:

- диспропорція у відтворенні суспільного продукту (розвиток лише тих галузей, куди кошти вкладаються);
- поступове захоплення вітчизняного ринку іноземними кредиторами;
- жорсткі умови кредитування, які ставлять підприємства-позичальники в борговий кут.

Першочергова увага фінансових відділів підприємства в разі використання міжнародних кредитів повинна концентруватися на оцінюванні таких загроз, як:

- загрози зміни курсів валют, в яких здійснюються розрахунки по міжнародному кредиту (валютний ризик);
- загрози нездійснення або несвоєчасного здійснення платежів за міжнародним кредитом (платіжний ризик);
- загрози політичних змін: заборона конвертації та переказу валюти з країни, мораторій чи заборона на виконання боргових зобов'язань суб'єктами господарювання, ризик ембарго, ризик антидемпінгових розслідувань тощо.

Для нейтралізації валютних ризиків в першу чергу можна здійснити страхування ризиків, хеджування валютних ризиків, використання валютно-цінових застережень тощо.

Рівень платіжного ризику залежить від обґрунтованості та ефективності використання

спеціальних форм розрахунків при оформленні кредитної угоди і можливості скористатись сучасними способами виплати позики у випадку виникнення проблем із платоспроможністю підприємства. У разі, якщо підприємство все ж вирішило залучити міжнародний кредит, для попередження виникнення ризиків несплати зобов'язань по кредиту потрібно досконало проаналізувати 1) ліквідність балансу, 2) рентабельність активів, 3) швидкість обороту капіталу, 4) довгострокові плани виробництва та їх відповідність умовам і вимогам ринку, 5) технічний рівень підприємства і перспективи його розвитку, 6) питому вагу продукції на експорт тощо.

Для того, щоб зменшити або уникнути ризиків настання негативних подій та їх наслідків, ними варто управляти. Зокрема, управління валютними ризиками підприємства означає процес передбачення і нейтралізації усіх можливих негативних фінансових наслідків, який пов'язаний з їх визначенням і точною оцінкою, профілактикою й страхуванням.

Тому перед використанням міжнародних кредитів підприємству доцільно здійснити:

1) знаходження й оцінку усіх видів ризиків, пов'язаних з міжнародним кредитуванням, а також виділити серед них зовнішні, внутрішні, постійні, тимчасові тощо та провести їх детальний аналіз;

2) вибір і застосування певних методів оцінювання ймовірності настання ризикової події по окремим видам ризиків;

3) аналіз наслідків настання ризикової ситуації;

4) аналіз і вибір інструментів, які можуть використовуватися суб'єктом господарювання з метою управління ризиками та з врахуванням рівня керованості та взаємозв'язків між окремими видами ризиків;

5) встановлення гранично допустимого рівня усіх можливих ризиків;

6) вибір конкретних методів нейтралізації негативних наслідків різних видів ризиків;

7) оцінка наслідків застосування обраних методів та засобів управління ризиками за такими показниками, як рівень нейтралізації можливих фінансових втрат, економічність нейтралізації тощо.

При ідентифікації ризиків використання міжнародних кредитів варто здійснити їх детальний опис з визначенням внутрішніх та зовнішніх джерел виникнення. Оцінка ймовірності настання ризиків передбачає вибір і застосування методів їх прогнозування. Наприклад, аналіз валютних ризиків полягає у передбаченні обсягу втрат підприємства при настанні ризикової ситуації. Зокрема, якщо прогнозовані наслідки ризику для підприємства значні, виникає необхідність створення й використання інструментів управління ризиком, що дають можливість його зменшити у майбутньому.

Можна запропонувати такі інструменти управління ризиками при використанні міжнародних кредитів:

- контрактні інструменти (контрактні застереження, валютні застереження, гарантії тощо);
- страхування міжнародного кредитування тощо.

До внутрішніх методів запобігання ризикам міжнародного кредитування можна віднести:

- фіксація в кредитній угоді умов щодо прискорення чи уповільнення платежів в іноземній валюті, зміни строків здійснення розрахунків, що застосовуються в очікуванні різких змін курсів валюти ціни або валюту платежу, а також прискорення або уповільнення репатріації прибутків, погашення основної суми кредитів, виплати відсотків, регулювання одержувачем інвалютних коштів, термінів конверсії надходжень у національну валюту;

- встановлення лімітів на валютні операції, розміри наданого комерційного кредиту, форми розрахунків, що застосовуються, тощо;

- раціональний вибір в якості валюту ціни і валюту платежу різних валют, що зумовлено низькою ймовірністю одночасної та однакової зміни курсів різних валют. Якщо ж валюта ціни кредитної угоди збігається з валютою платежу по ньому, то можна використовувати валютне застереження як умову, що передбачає перегляд суми платежу пропорційно до зміни курсу валюту. Застереження можна застосовувати з метою страхування від ризику знецінення валюту.

На державному рівні з метою попередження та уникнення ризиків використання міжнародних кредитів рекомендується проводити наступні заходи:

- створення стабільного законодавства, яке має забезпечувати державні гарантії захисту вітчизняних підприємств від можливих втрат по міжнародним кредитам;

- покращення умов кредитування українськими комерційними банками з метою недопущення залучення міжнародних;

- встановлення часткового державного контролю за використанням залученого прямого продуктивного іноземного капіталу до сфери матеріального виробництва;

- створення сприятливих умов для розвитку спільних виробничих підприємств як альтернативи міжнародному кредитуванню, у т.ч. за так званою китайською схемою, яка передбачає з самого початку володіння контрольним пакетом акцій підприємства українською стороною; згодом, через 5-7 років, українськими набувають 75% акцій, і ще через 10-12 років спільне підприємство стає повністю українським;

- заборона ввезення такими спільними підприємствами (як альтернативи використання міжнародних кредитів) застарілої продукції та технологій, які в розвинених країнах вважаються вичерпаними;

- розмежування в вище згаданих спільних підприємствах частки українських та іноземних партнерів відносно валюту та контролю за рухом української частки валюту з метою запобігання вивезенню її за межі країни.

Важливим методом зниження ризиків неповернення міжнародних кредитів можна виділити забезпечення достовірності представлення інформації про фінансовий стан підприємства та результати його діяльності, які повинні бути обґрунтовані концепцією

правильної та точної картини підприємства, що утворює ясне й чітке представлення дійсності, без відхилень, прикрашень, замовчувань окремих аспектів діяльності або стану суб'єкта господарювання. Це дозволить правильно оцінити стан підприємства в світлі сьогоденної ринкової ситуації, а також здійснити точні прогнози майбутніх показників ефективності діяльності компанії зокрема, що приведе до формування правдивої картини фінансових можливостей загалом.

При цьому обов'язково слід враховувати той факт, що кожна поточна фінансово-господарська операція призводить до певних результатів в майбутньому, а також те, що в умовах ринкової економіки цим операціям завжди характерні неточність та певна неповнота. Інформація щодо можливих наслідків господарської операції є вкрай необхідною не лише для самого підприємства, а й для фінансових інституцій в разі прийняття рішення щодо залучення зовнішніх джерел фінансування на розвиток підприємства. Слід пам'ятати, що підприємства, які сьогодні досить успішні та мають ефективну систему управління, також піддаються ризикам краху на глобальному ринку капіталу, а також впливу політичних, економічних, соціальних змін в державі тощо.

Варто підкреслити, що ризик зазвичай властивий більшості господарських операцій підприємства. Система бухгалтерського обліку описує, фіксує та аналізує діяльність суб'єкта господарювання, тому вона не може ігнорувати наявності ризиків. В даному випадку можна стверджувати, що ризик є основою для достовірної інтерпретації концепції правильної і чіткої картини діяльності підприємства з метою уникнення неправильних рішень у майбутньому, а стосовно міжнародного кредитування зокрема.

Методом запобігання усіх можливих ризиків фінансово-господарської діяльності підприємства, у тому числі ризику використання міжнародного кредиту, можна запропонувати так зване утворення резервів як інструменту завчасного попередження та подолання виникнення ризиків фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання.

Варто підкреслити, що резерви в звітному періоді мають відповідати вартості вироблених активів на покриття передбачених (очікуваних) збитків, втрат, зобов'язань, зменшень активів, викликаних ризиками діяльності підприємства. Тому резерви, виявляючи можливі незалежні від підприємства фактори впливу на його фінансові результати діяльності, покликані гарантувати збереження власного капіталу, прав та інтересів власників капіталу, а також забезпечити реалізацію принципу безперервності діяльності суб'єкта господарювання.

Отже, для уникнення ризиків майбутніх втрат та загроз неповернення міжнародних кредитів, підприємствам пропонується створювати резерви. Цей процес, згідно бухгалтерського обліку, повинен охоплювати такі складові:

- 1) створення резерву як оцінку майбутніх витрат активів;
- 2) використання резерву як справжнього фізичного зменшення активів;

3) визнання резерву в повному обсязі або в його частині як недоцільного (це означає, що передбачені господарські явища не настали або величина резерву перевищує його справжню вартість).

Резерви не можуть стосуватися майбутніх передбачених операційних витрат підприємства. Такого роду прогнози не мають нічого спільного із загально визнаним ризиком, тому потребують здійснення певних управлінських заходів.

Отже, для запобігання усіх можливих ризиків при використанні міжнародних кредитів для українського суб'єкта господарювання чи не найважливішою управлінською задачею є підтримка грошових коштів на мінімально потрібному рівні задля забезпечення погашення кредиту, для чого можна використовувати такі джерела грошових коштів:

1. Надходження виручки від реалізації продукції на умовах негайної оплати.
2. Стягнення дебіторської заборгованості.
3. Продаж резервних грошових активів у формі поточних фінансових інвестицій.
4. Продаж матеріальних і нематеріальних активів підприємства (запасів, основних засобів, патентів, ноу-хау тощо).
5. Залучення інвестицій шляхом випуску акцій, облігацій, додаткових паїв тощо.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

На будь-якому етапі свого розвитку суб'єкт господарювання може потребувати залучення позикових коштів. В процесі повернення кредиту на заваді підприємству можуть стати різні перешкоди, однією з найвагоміших з яких є неможливість повернення позики через втрату платоспроможності внаслідок прорахунків у фінансово-господарській діяльності. З метою уникнення таких проблем майбутній позичальник повинен чітко знати й розуміти критерії, що застосовуються фінансовими установами при прийнятті рішення щодо видачі кредитних коштів.

Власні джерела фінансового забезпечення господарської діяльності є найбільш прийнятним варіантом для повноцінного розвитку підприємства без потреби залучення міжнародних кредитів. Внаслідок збільшення фінансування підприємницької діяльності за рахунок власних ресурсів підприємств національне господарство загалом забезпечується високою зайнятістю та перспективами економічного зростання у майбутньому.

Як свідчить зарубіжний досвід, концентрація суб'єктами господарювання фінансових ресурсів за рахунок власних джерел веде до формування фінансово-промислових груп, які в перспективі можуть перетворитися у транснаціональні корпорації. Цей процес має свої переваги (можливість швидкої акумуляції капіталу і зменшення строків його нагромадження, збільшення капіталізації економіки, підтримання рівня зайнятості) й недоліки (переважання інтересів корпоративних груп тощо).

Якщо ж підприємство залучило міжнародний кредит, то першочерговим джерелом його погашення та нарахований по ньому відсотків мають бути

грошові надходження суб'єкта господарювання від звичайної операційної діяльності, а саме від реалізації продукції (робіт та послуг). Наступним джерелом фінансових ресурсів повинні стати активи підприємства, оформлені як забезпечення позики. За ним слідують грошові кошти та активи гаранта, поручителя або страхове відшкодування ризиків, наприклад, фінансові ресурси держави, юридичних чи фізичних осіб, якщо вони є гарантами даної кредитної угоди. Однак, у будь-якому випадку, варто не допускати виникнення ситуацій втрати платоспроможності позичальника, адже це загрожує його фінансовій безпеці загалом.

Підприємствам, які взяли міжнародну позику, зокрема, тим, які не отримують експортну виручку у валюті кредитування, пропонується формувати резерви під знецінення національної валюти, під одержані кредити, під знецінення вкладень в цінні папери тощо. Таким чином можна хоча б частково уникнути негативних наслідків неповернення кредитів на міжнародному рівні. Отже, створення підприємствами відповідних резервів дасть можливість більш ефективно управляти господарською діяльністю, забезпечувати її безперервність, уникати усіх можливих ризиків, пов'язаних з використанням міжнародного кредиту.

Альтернативою міжнародним кредитам (як метод уникнення ризиків міжнародного кредитування) можуть стати накопичені у формі фінансового капіталу тимчасово вільні засоби підприємств. В разі, коли підприємство все таки націлене на залучення іноземних позик, воно може прийняти участь у міждержавних програмах з науково-технічного і економічного співробітництва тощо.

Для запобігання або зниження ймовірності виникнення загроз при використанні міжнародних кредитів вітчизняним підприємствам-позичальникам можна порекомендувати наступне:

- підтримка мінімального залишку фінансових ресурсів для безперервного здійснення поточних розрахунків та операцій;
- врахування діапазону сезонних змін залишків грошових коштів;
- формування резерву вільних грошових коштів на випадок можливого розширення обсягів господарської діяльності;
- створення резерву грошових коштів для компенсації непередбачених і можливих втрат під час фінансово-господарської діяльності;
- своєчасна трансформація вільних грошових коштів у високоліквідні фінансові інструменти та їх зворотна конвертація для поповнення залишків грошових коштів.

Оптимізувати платіжний оборот підприємства-позичальника з метою зниження ризиків невиконання зобов'язань по міжнародним кредитам та підвищення платоспроможності компанії загалом можна шляхом коригування потоків платежів, запровадження режиму економії та зменшуючи потребу у фінансових ресурсах, зокрема:

- перегляд та виключення зайвих платежів за сировину, тепло-, водо-, та енергоресурси за рахунок їх більш економічного та раціонального використання;

- придбання необхідних підприємству основних засобів на правах оренди та лізингу;

- ведення переговорів щодо пролонгації кредитів та перенесення строку окремих платежів за домовленістю з постачальниками тощо.

Однак, варто пам'ятати, що зменшення платіжного обороту підприємства ні в якому разі не повинно негативно впливати на його фінансово-господарську діяльність й обмежувати її. Крім того, пришвидшення оборотності обігових коштів компанії знижує ризики невиконання кредитів та відсотків за ними, а отже, має бути одним з першочергових завдань підприємства, яке взяло позику. Тому прискорити оборотність грошових коштів з метою зростання темпів виплати зобов'язань по міжнародних кредитах можна за рахунок:

- скорочення тривалості операційного та фінансового циклів;
- проведення своєчасної інкасації виручки;
- зменшення обсягів готівкових розрахунків;
- зниження питомої ваги таких форм розрахунків з постачальниками, що вимагають тимчасового резервування грошових коштів на банківських рахунках (акредитиви, чеки, тощо).

Для підвищення платоспроможності підприємства-позичальника, яке використовує міжнародний кредит, важливим є ефективне управління дебіторською заборгованістю, мета якого полягає у мінімізації її розміру та термінів погашення й попередження безнадійних боргів. Політика управління дебіторською заборгованістю є одночасно складовою фінансової та маркетингової стратегії підприємства, і містить в собі визначення обсягу інвестицій у дебіторську заборгованість за комерційним та споживчим кредитом; формування умов кредитної політики стосовно покупців продукції; забезпечення інкасації дебіторської заборгованості; застосування сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості з метою прискорення платежів тощо.

Вітчизняному підприємству задля зменшення ризиків використання міжнародних кредитів, виживання на ринку та ефективного акумулювання коштів для ведення й розвитку його фінансово-господарської діяльності варто зосередити свою увагу на вдосконаленні власної цінової політики, впровадженні правильної амортизаційної політики, створенні механізму стимулювання внутрішніх коштів підприємств на саморозвиток тощо.

Отже, врахування усіх ризиків міжнародного кредитування та визначення методів їх уникнення на всіх етапах управління ними є обов'язковою умовою ефективної фінансово-господарської діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Сейко С.І. Фінансовий кредит: економічна сутність, оподаткування та відображення в обліку / Економіка. Управління. Інновації. – 2013. – Випуск №2 (10).
2. Лесникова Е. Что изменилось в порядке иностранного инвестирования / Главбух. – 2010. – № 10. – С. 9–11.

3. Баєва О.І. Інструменти залучення інвестиційних ресурсів // БИЗНЕС ИНФОРМ №11(1), 2009 р. – с.5-7.

4. Гурочкіна В. Підвищення ролі іноземних інвестицій у поліпшенні міжнародної виробничої спеціалізації України / Економіст. – 2010. – №11. – с. 36 – 42.

5. Цигиль І.Я. Джерела формування інвестиційних ресурсів сучасного підприємства / Національний університет «Львівська політехніка». Lviv Polytechnic National University Institutional Repository – 2011. – с. 660-661.

6. Максимов И.Б. Функции и антифункции иностранных инвестиций / Известия ИГЭА. – 2010. – № 5 (73). – с. 20–23.

7. Голей В.П. Процеси залучення та повернення іноземних кредитів під гарантії уряду України:

історіографічний аспект / Часопис Академії адвокатури України – №22. – 2014. – с. 18-24.

8. Агафонова Н. Інвестиції в Україні: багато говорять – мало хто бачив / Лівий берег. – 2012. – № 10. – [Електронний ресурс]. – доступний: http://blogs.lb.ua/nataliya_agafonova/175772_investitsii_ukraini_bagato.html.

9. Федулова Л. Прямі іноземні інвестиції у забезпеченні технологічної модернізації виробництва: світові тенденції та проблеми в Україні / Економіст. – 2011. – №5. – с. 56 – 59.

10. Дишко І.Ю. Теоретичні підходи до процесу залучення прямих іноземних інвестицій / Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 5 (131). – с. 102 – 108.

КОВТУНЕНКО

Юрій Володимирович
karat108@list.ru

УДК 330.341

КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНИХ РОЗРОБОК ПРОМИСЛОВОГО
ПІДПРИЄМСТВА В ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД СТАДІЙ ЇЇ ЖИТТЄВОГО
ЦИКЛУCOMMERCIALIZATION OF INNOVATIVE DEVELOPMENTS OF
INDUSTRIAL ENTERPRISE DEPENDING ON STAGES OF ITS LIFE
CYCLE

кандидат економічних наук,
ст. викладач кафедри обліку,
аналізу і аудиту, Одеський
національний політехнічний
університет

У статті визначено сутність комерціалізації інноваційних розробок промислового підприємства і її етапів. Розглянуті стадії життєвого циклу інновації, окреслено взаємозв'язок життєвого циклу інновації та інноваційного процесу завдяки процесу комерціалізації.

В статье определена сущность коммерциализации инновационных разработок промышленного предприятия и ее этапов. Рассмотрены стадии жизненного цикла инновации, очерчены взаимосвязь жизненного цикла инновации и инновационного процесса благодаря процессу коммерциализации.

This article explains the purpose of commercializing innovation industry and its stages. Considered stage life cycle of innovation, outlines the relationship life cycle of innovation and the innovation process through the process of commercialization.

Ключові слова: комерціалізація, життєвий цикл інновації, інноваційний процес, промислове підприємство, дифузія

Ключевые слова: коммерциализация, жизненный цикл инновации, инновационный процесс, промышленное предприятие, диффузия

Keywords: commercialization, lifecycle innovation, innovation process, industrial plant, diffusion

ВСТУП

Сучасна інноваційна діяльність промислових підприємств має виступати рушійною силою інноваційного розвитку вітчизняної економіки за рахунок безперервного створення та впровадження інновацій. Для пожвавлення інноваційного процесу промисловим підприємствам необхідно здійснювати активну інноваційну діяльність, спрямовану на отримання конкретного результату, потрібного ринку – інноваційної розробки.

Проблеми комерціалізації інноваційних розробок підприємств висвітлили В. Гриньова, К. Ковтуненко, О. Ляшенко, М. Меркулов, С. Філіппова, Н. Чухрай, Н. Шпак. Разом з тим, не вирішено коло завдань, пов'язаних з комерціалізацією інноваційних розробок промислового підприємства в залежності від стадій її життєвого циклу.

МЕТА РОБОТИ

Метою дослідження є розгляд процесу комерціалізації інноваційних розробок підприємства системно та за етапами життєвого циклу інновації.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Для досягнення мети роботи використані такі методи дослідження: узагальнення, систематизації, емпіричного дослідження, системного та логічного підходу. Інформаційну базу роботи склали праці вітчизняних і зарубіжних вчених, фахівців-практиків

з теорії інноватики та інноваційної діяльності підприємства.

РЕЗУЛЬТАТИ

Комерціалізація інноваційних розробок завжди пов'язана з категорією «інноваційний процес», в ході якого отримується науковий результат або технологічна розробка, спрямовані на досягнення комерційного ефекту. Процес комерціалізації грає значну роль у інноваційному процесі.

Інноваційний процес – це перетворення наукових знань в інноваційні розробки або послідовний ланцюг етапів, починаючи від ідеї до конкретних продуктів, технологій або послуг, в ході яких інноваційні розробки утворюються і розповсюджуються при практичному використанні [1]. Він має циклічний характер розвитку, здійснюється в просторі і часі. Його основними етапами є: науковий, технічний, технологічний, експлуатаційний.

Етапи охоплюють такі види діяльності [1-3]: фундаментальні дослідження; прикладні дослідження; дослідно-конструкторські розробки; дослідно-експериментальні розробки; дослідна база наук; організаційно-економічна робота; промислове виробництво нових товарів, масове виробництво.

Спрощено модель інноваційного процесу зазвичай подають як кілька послідовних етапів: наука – техніка – виробництво [1]. Треба додати, що, незважаючи на те, що в наукових джерелах зустрічається багато

різноманітних підходів до визначення інноваційного процесу, суть їх можна узагальнити у одному висновку, а саме: інноваційний процес пов'язаний із створенням, освоєнням і поширенням інновацій і жоден науковців не заперечує проти варіативності його протікання.

Поняття інноваційного процесу тісно пов'язане з поняттям життєвого циклу інновації. Останній означає сукупність взаємопов'язаних явищ, процесів, робіт, що утворюють закінчений коло розвитку протягом будь-якого проміжку часу. З іншого погляду, життєвий цикл інновації являє собою певний період часу, протягом якого інновація має активну життєву силу і приносить виробникові і (або) продавцеві прибуток або іншу реальну вигоду [1].

Інновації як результат інноваційної діяльності під впливом певних факторів з'являються на ринку та зникають з нього. Кожна наступна інновація у більшій мірі відповідає вимогам сучасності ніж попередня, що по суті відображає інноваційний розвиток економіки. Сьогодні безперечні конкурентні переваги мають ті підприємства, що встигають своєчасно створювати нові інновації на змун морально застарілим. В такому контексті

ефективність інноваційної діяльності залежить від тривалості періоду часу, протягом якого інноваційна ідея перетворюється на інновацію, своєчасно з'являється та зникає з ринку. Період часу від зародження ідеї до зняття з виробництва реалізованого на її основі інноваційного продукту визначається як життєвий цикл інновації [1,5,6], яким можна сукупність взаємопов'язаних процесів і стадій створення та використання інновації, що характеризуються зміною її форм (рис.1.).

На стадії дослідження здійснюється фундаментальні та прикладні дослідження, експериментальні розробки. Теоретична або експериментальна діяльність, що спрямована на одержання нових знань про основні закономірності, причинно-наслідкові зв'язки і властивості соціальних і природних явищ, складає фундаментальні дослідження та розробку наукового підходу до вирішення проблеми. Прикладні дослідження спрямовані, насамперед, на виявлення шляхів практичного застосування відкритих раніше явищ і процесів.

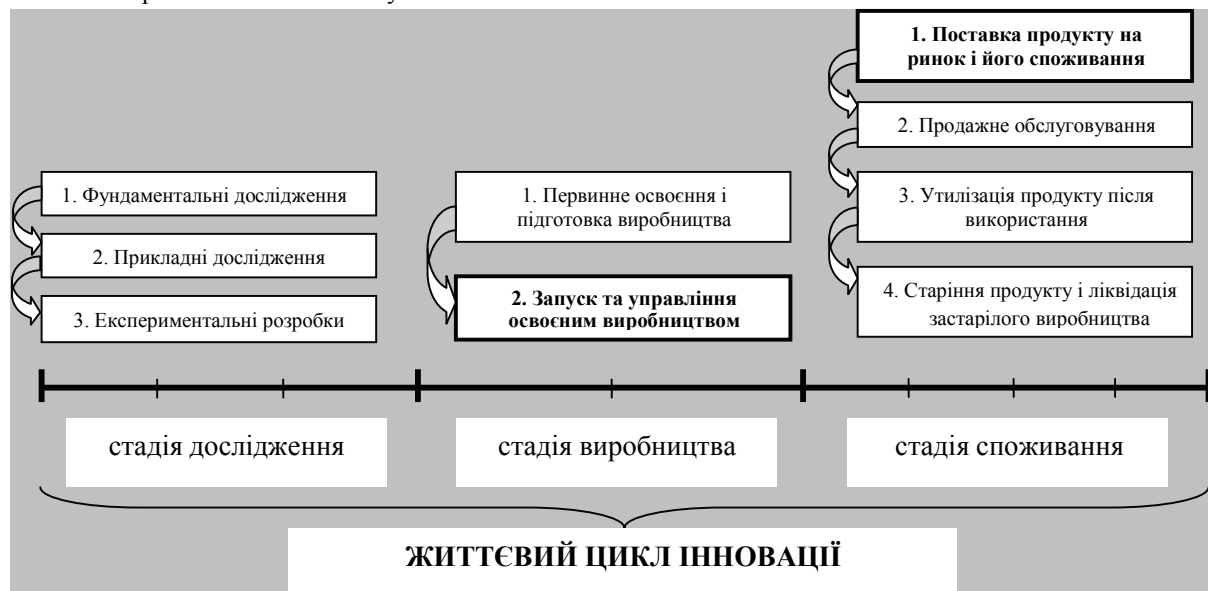


Рисунок 1. Стадії життєвого циклу інновації

Стадія виробництва складається з двох послідовних етапів: а) первинне освоєння і підготовка виробництва; б) запуск та управління освоєним виробництвом. На першому етапі проводиться опис можливих методів виробництва із зазначенням матеріалів і технологічних процесів, умов експлуатаційної та екологічної безпеки. Це – період, протягом якого продукт повинен бути підготовлений до виходу на ринок. Результатом є дослідний зразок, тобто повномасштабна діюча модель, сконструйована і створена для визначення вимог до виробництва нового продукту, яка повністю відповідає стандартам промислового дизайну кінцевого продукту, освоюваного в масовому виробництві. Дані технічного аналізу та збору інформації є основою техніко-економічного обґрунтування у вигляді

детальної оцінки витрат на створення та експлуатацію виробничого комплексу та прибутку від продажу на ринку продукту за конкурентними цінами. Етап запуску і управління освоєним виробництвом передбачає повномасштабне виробництво, яке охоплює період, протягом якого новий продукт освоюється в промисловому виробництві і оптимізується виробничий процес відповідно до вимог ринку.

Стадія споживання включає чотири етапи: а) поставка продукції на ринок та її споживання; б) обслуговування після продажу; в) утилізація продукції після використання; г) старіння продукції та ліквідація застарілого виробництва. На першому етапі уточняється стратегія просування нового продукту на ринок, відбувається безпосереднє

споживання нового знання, матеріалізованої в новому продукті та виявляється фактична ефективність інноваційної діяльності. Другий етап – це необхідна умова та складова сучасного інноваційного виробництва, обумовлена ускладненням продуктів та зростанням вимогливості споживачів. Утилізація продукції після використання – фінішна стадія її життєвого циклу. Етап старіння продукції та ліквідація застарілого виробництва настає тоді, коли має місце не тільки фізичний, але й моральний знос техніки, викликаний швидкими темпами НТП.

Розглянуті стадії життєвого циклу інновації практично відображають етапи інноваційного процесу. Але між ними існують певні відмінності, які формують умови безперервності інноваційного процесу.

ВИСНОВКИ

Наведені висновки дозволяють стверджувати, що підприємства беруть участь у інноваційному процесі завдяки здійсненню інноваційної діяльності, ефективність якої залежить від ефективності управління життєвим циклом інновації, комерціалізація якої забезпечує підприємству інноваційний розвиток. Таким чином, доцільно розглядати процес комерціалізації інноваційних розробок підприємства системно та за етапами життєвого циклу інновації.

Список використаних джерел

1. Філіппова С.В. Особливості процесу комерціалізації інноваційних розробок промислового підприємства: [монографія.] / С.В. Філіппова, Ю.В. Ковтуненко. – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2013. – 214 с.
2. Ковтуненко Ю.В. Організаційні форми та методи комерціалізації інноваційної продукції промислових підприємств / Ю.В. Ковтуненко // «Бізнес-навігатор» Науково-виробничий журнал. – Херсон, 2013 – №2 (31). – С.227-232
3. Ковтуненко К.В. Теоретико-методологічні засади формування інтелектуального капіталу інноваційно-активного промислового підприємства в умовах стратегічних змін : [монографія] / К.В. Ковтуненко. – Одеса: ФОП Бондаренко М.О., 2014. – 492 с.
4. Гриньова В.М. Оцінка результативності інноваційної діяльності підприємства: [монографія] / В.М. Гриньова, Д.С. Бутенко. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2013. – 228 с
5. Меркулов М.М. Науково-технологічний розвиток і управління інноваціями: [монографія] / М.М. Меркулов. – Одеса: Фенікс, 2008. – 344 с.
6. Чухрай Н.І. Трансфер і комерціалізація технологічних інновацій / Н.І. Чухрай // Економіка пром-сті. – 2002. – № 3. – С. 160–166.

ШАЛІМОВА

Наталія Станіславівна
n.shalimova@mail.ru

УДК 657.471

ЕТИКА ВНУТРІШНЬОГО АУДИТОРА: ВИМОГИ ТА ПІДХОДИ ЩОДО
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇЇ ДОТРИМАННЯETHICS OF INTERNAL AUDITOR: REQUIREMENTS AND APPROACHES TO
ENSURE ITS COMPLIANCE

доктор економічних наук, завідувач кафедри аудиту та оподаткування, Кіровоградський національний технічний університет

Досліджено сутність та зміст принципів етики внутрішніх аудиторів, правил їх поведінки. Здійснено порівняльний аналіз фундаментальних принципів етики аудиторів, передбачених Кодексом етики Міжнародної Федерації Бухгалтерів, та принципів етики, передбачених Кодексом етики Інституту внутрішніх аудиторів. Обґрунтовано необхідність деталізації вимог на основі визначення сфер та обставин виникнення конфлікту інтересів, механізму вибору та застосування застережних заходів з урахуванням специфіки внутрішнього аудиту.

Исследована сущность и содержание принципов этики внутренних аудиторов, правил их поведения. Осуществлен сравнительный анализ фундаментальных принципов этики аудиторов, предусмотренных Кодексом этики Международной Федерации Бухгалтеров, и принципов этики, предусмотренных Кодексом этики Института внутренних аудиторов. Обоснована необходимость детализации требований на основе определения сфер и обстоятельств возникновения конфликта интересов, механизма выбора и применения предупредительных мер с учетом специфики внутреннего аудита.

The essence and content of internal auditor's principles of ethics and rules of conduct have been investigated. The comparative analysis of the fundamental principles of ethics in the Code of Ethics of the International Federation of Accountants, ethics and principles stipulated by the Code of Ethics of the Institute of Internal Auditors has been carried out. The necessity of detailed requirements by identifying areas and circumstances of a conflict of interests, the mechanism of selection and using of precautions with due regard for specific character of internal audit have been substantiated.

Ключові слова: внутрішній аудит, зовнішній аудит, кодекс етики, конфлікт інтересів, принципи етики, правила поведінки

Ключевые слова: внутренний аудит, внешний аудит, кодекс этики, конфликт интересов, принципы этики, правила поведения

Keywords: internal audit, external audit, code of ethics, conflict of interests, principles of ethics, rules of conduct

ВСТУП

Незаперечним є той факт, що в Україні сформувалась і розвивається далі одна із найважливіших професій у сфері економіки – професія аудитора, яка представлена як фахівцями в сфері зовнішнього аудиту, так і службами внутрішнього аудиту. Сутність професіоналізму, в тому числі і в аудиті, не є лише простою сумою професійних знань та навиків, адже дійсний професіоналізм завжди включає в себе моральну доміанту, тобто розуміння фахівцем свого професійного обов'язку, моральної відповідальності, серйозного та відповідального ставлення до питань професійної гідності та честі. Аудиторська діяльність як професійна діяльність також має свій етичний кодекс, оскільки, з одного боку, заінтересовані представники суспільства покладаються на

об'єктивність та чесність професійних аудиторів, високу якість їхньої роботи, а з іншого боку, самі суб'єкти, що займаються цією діяльністю, зацікавлені у взаємній довірі та високій якості наданих послуг.

Аналізові розвитку та становлення аудиту присвячено праці таких закордонних вчених, як: Аренса А., Лоббека Дж., Адамса Р., Робертсона Дж.К., Дефліза Ф.Л., Дженіка Г.Р., Лі Т., Маутца Р., О'Рейлі В.М., Хірша М.Б., Шарафа Х. Також питанням теорії, методології, організації і методики як зовнішнього, так і внутрішнього аудиту присвячено багато ґрунтовних досліджень провідних науковців України, зокрема, Білухи М.Т., Бондаря В.П., Бондаря М.І., Бутинця Ф.Ф., Давидова Г.М., Дорош Н.І., Дрозд І.К., Каменської Т.О., Петрик О.А., Редченка К.І., Редька О.Ю., Рудницького В.С., Усача Б.Ф., Шевчука В.О. та ін. У працях російських вчених

Азарської М.А., Андреева В.Д., Бичкової С.М., Булгакової Л.І., Бурцева В.В., Гутцайта Е.М., Міронової О.О., Подольського В.І., Скобари В.В., Соколова Я.В., Суйца В.П., Терехова О.О., Шеремета А.Д. та інших розглядаються різноманітні підходи до методики та методології внутрішнього та зовнішнього аудиту. Разом з тим, питання визначення етичних принципів внутрішніх аудиторів та особливо створення механізмів їх дотримання розглядаються обмежено, хоча сама специфіка внутрішнього аудиту, його залежність від організації, в якій створена така служба, вимагає приділення цим проблемам особливої уваги.

МЕТА РОБОТИ

Метою даного дослідження є визначення вимог щодо етичних принципів внутрішнього аудиту, передбачених в міжнародних стандартах, та шляхів (організаційного та методичного характеру) забезпечення їх дотримання у вітчизняній практиці.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною і теоретичною основою дослідження є наукове й творче осмислення досягнень зарубіжних і вітчизняних вчених в теоріях контролю, аудиту, економічного розвитку та в інституціональній теорії. Для досягнення поставленої в роботі мети використано комплекс загальнонаукових методів (аналіз, синтез, індукція, дедукція, абстрагування) та методичних прийомів (систематизація, узагальнення, огляд, порівняння) дослідження етичних принципів та правил внутрішнього аудиту як професійної діяльності. Інформаційною базою дослідження стали офіційні документи, стандарти й кодекси етики міжнародних професійних об'єднань та організацій бухгалтерів та аудиторів: IFAC (International Federation of Accounting) – МФБ (Міжнародна федерація бухгалтерів), IAASB (International Auditing and Assurance Standard Board) – РМСАНВ (Рада з Міжнародних стандартів аудиту та надання впевненості), ІА (Institute of Internal Auditors) – Інститут внутрішніх аудиторів, наукові публікації вітчизняних і зарубіжних учених з теорії, методології, методики та організації внутрішнього та зовнішнього аудиту.

РЕЗУЛЬТАТИ

Один з класиків американського аудиту Дж.К. Робертсон наголошує на тому, що у професійній сфері існують два етичні аспекти: загальна етика (духовний аспект) та професійна етика (практичний аспект) [8]. Як підкреслює Бондар М.І., професія аудитора має свої особливості, зокрема, володіння професійними навичками, набутими під час навчання, відповідальність як перед користувачами фінансової звітності, так і перед клієнтами, об'єктивність у роботі з клієнтами, надання аудиторських послуг, що відповідають вимогам професійних норм і правил поведінки [1, с. 40-41].

Грунтовний аналіз професійної етики аудиторів був проведений Петрик О.А., зокрема було узагальнено різноманіття принципів, концепцій, правил, норм і вимог, які зустрічаються у фаховій літературі [7, с. 49-51] (їх було налічено біля тридцяти), і виділено такі найбільш загальні принципи аудиторської етики: незалежність, об'єктивність, компетентність, конфіденційність, чесність, професійна поведінка, професійні норми та технічні стандарти, належна (розумна) ретельність [7, с. 54]. Інші елементи аудиторської етики розглядалися як уточнення, конкретизація та роз'яснення зазначених вище восьми (наприклад, такі позиції, як доброзичливість, сумлінність, порядність, відповідальність перед клієнтом та колегами, дотримання загальноприйнятих моральних норм і принципів, дотримання громадських інтересів, уважність, є деталізацією змісту фундаментального принципу «професійна поведінка»; достатня технічна підготовка і досвідченість – складова принципу «компетентність»; неупередженість – невід'ємна частина принципу «об'єктивність» [7, с. 54]).

Для врегулювання питань професійної етики аудиторів Міжнародною Федерацією Бухгалтерів було розроблено та ухвалено в липні 1996 року Кодекс етики професійних бухгалтерів (аудиторів). З тих пір він постійно вдосконалюється, редагується і розширюється, а на даний час містить такий перелік фундаментальних етичних принципів (табл. 1).

Таблиця 1

Зміст фундаментальних принципів етики аудитора, встановлених Кодексом етики професійних бухгалтерів [5], який розроблений МФБ

1	2
Фундаментальний принцип	Зміст (ключові слова)
Чесність	Бути щирим та чесним в усіх професійних та ділових стосунках. <i>Ключові слова:</i> щирість, чесність, добросовісність, відвертість, відсутність оман, безвідповідальності
Об'єктивність	Не допускати упередженості, конфлікту інтересів або неправомірного впливу з боку інших осіб на професійні або ділові судження. <i>Ключові слова:</i> об'єктивність, відсутність упередженості, конфлікту інтересів або неправомірного впливу з боку інших осіб

Продовження табл. 1

1	2
Професійна компетентність та належна ретельність	Підтримувати професійні знання та навички на рівні потрібному для забезпечення отримання клієнтом чи роботодавцем компетентних, професійних послуг, що базуються на сучасних тенденціях практики, законодавстві та методиках, а також діяти сумлінно і відповідно до застосовних технічних та професійних стандартів. <i>Ключові слова:</i> професійна компетентність, належна ретельність, професійні знання та навички, застосування технічних та професійних стандартів, сумлінність, свочасність, обізнаність
Конфіденційність	Поважати конфіденційність інформації, отриманої в результаті професійних та ділових стосунків, і тому не розголошувати таку інформацію третім особам без належного та спеціального дозволу, якщо немає юридичного чи професійного права розкривати її; не використовувати цю інформацію для особистої вигоди професійного бухгалтера або третіх сторін. <i>Ключові слова:</i> збереження конфіденційності, пильність
Професійна поведінка	Дотримуватися відповідних законів та нормативних актів та утримуватись від будь-яких дій, які дискредитують професію. <i>Ключові слова:</i> дотримання законів та нормативних актів, добра репутація професії, чесність, правдивість, відсутність дискредитації професії, роботи інших

В сфері внутрішнього аудиту також розроблено Кодекс Етики Інституту внутрішніх аудиторів [4], метою якого є поширення етичної культури в професії внутрішнього аудиту. Кодекс Етики Інституту внутрішніх аудиторів, на відміну від Кодексу етики професійних бухгалтерів МФБ, є невеликим за обсягом та включає два невід'ємні

елементи: принципи, які стосуються професії і практики внутрішнього аудиту, та правила поведінки, що описують норми поведінки, очікуваної від внутрішніх аудиторів, мають сприяти практичному втіленню принципів та спрямовані на регулювання етичної поведінки внутрішніх аудиторів (табл. 2).

Таблиця 2

Зміст принципів та правил поведінки, передбачених Кодексом етики Інституту внутрішніх аудиторів [4]

1	2	3
Зміст як принципу	Прояв як правил поведінки	Ключові слова
<i>Чесність</i>		
Чесність внутрішніх аудиторів є основою, на якій ґрунтується довіра до судження аудитора.	– слід виконувати завдання чесно, сумлінно та відповідально; – слід діяти в рамках закону і, якщо того вимагає закон чи професійні стандарти, розкривати відповідну інформацію; – не слід свідомо брати участь в незаконній діяльності чи діях, що дискредитують професію внутрішнього аудитора чи організацію; – слід поважати легітимні та етичні цілі їхньої організації і сприяти їх досягненню.	Чесність, сумлінність, відповідальність, дії в рамках закону, повага легітимних етичних цілей організації
<i>Об'єктивність</i>		
Внутрішні аудитори демонструють найвищий рівень об'єктивності в процесі збирання, оцінювання та повідомлення інформації щодо діяльності чи процесу, що перевіряється. Внутрішні аудитори роблять зважену оцінку всіх релевантних обставин та у своїх судженнях незалежні від неналежного впливу своїх власних інтересів чи інтересів інших.	– не слід брати участь або мати відношення до діяльності, яка може зашкодити їх неупередженій оцінці, або може бути розцінена як така, що може зашкодити їх неупередженій оцінці (це також поширюється на діяльність та відносини, які можуть суперечити інтересам організації); – не слід приймати в подарунок нічого, що може зашкодити їх професійному судженню, або створити таке враження; – слід розкривати всі відомі їм суттєві факти, що в разі їх нерозкриття можуть викривити звітність щодо діяльності, яка перевіряється.	Об'єктивність, зваженість, неупередженість

Продовження табл. 2

1	2	3
<i>Конфіденційність</i>		
Внутрішні аудитори визнають право власності на інформацію, яку вони отримують в ході виконання завдання, та її цінність і не розкривають інформацію без відповідних на те повноважень, за винятком випадків, коли таке розкриття вимагається правовим чи професійним обов'язком.	– слід з обережністю використовувати та зберігати інформацію, отриману у ході виконання ними своїх обов'язків; – не слід використовувати інформацію з метою отримання особистої вигоди чи в будь-який інший спосіб, що суперечитиме закону або завдасть шкоди легітимним та етичним інтересам їхньої організації.	Конфіденційність, обережність у використанні інформації, дії в рамках закону, повага легітимних та етичних цілей організації
<i>Професійна компетентність</i>		
Внутрішні аудитори застосовують знання, навички та досвід, необхідні для надання послуг внутрішнього аудиту.	– слід надавати лише ті послуги, для виконання яких вони мають необхідні знання, навички та досвід; – слід виконувати завдання внутрішнього аудиту відповідно до Міжнародних стандартів професійної практики внутрішнього аудиту; – слід постійно вдосконалювати свою професійну компетентність, а також покращувати ефективність та якість своїх послуг.	Професійна компетентність, ефективність, якість, дотримання стандартів та законів

Додатково етичні вимоги розтлумачені і в Стандартах якісних характеристик (Attribute Standards) Міжнародних стандартів професійної практики внутрішнього аудиту [6], в яких виділено такі окремі блоки: 1100 - Незалежність і об'єктивність (1110 - Організаційна незалежність, 1120 - Індивідуальна об'єктивність, 1130 - Обмеження незалежності та об'єктивності); 1200 - Професійна компетентність та належна ретельність (1210 - Професійна компетентність, 1220 - Належна професійна ретельність, 1230 - Постійний професійний розвиток); 1300 - Програма забезпечення та підвищення якості (1310 - Вимоги до програми забезпечення та підвищення якості, 1320 - Звітність за програмою забезпечення та підвищення якості).

Порівнюючи склад та зміст принципів етики, передбачених для зовнішніх та внутрішніх аудиторів, можна зробити такі висновки:

– в якості окремого фундаментального принципу незалежність не розглядається, хоча саме вимогам щодо її дотримання присвячена основна частина Кодексу етики професійних бухгалтерів, а для внутрішніх аудиторів її зміст розглянуто в Стандартах якісних характеристик;

– в Кодексі етики Інституту внутрішніх аудиторів не виокремлено такий принцип як професійна поведінка, хоча вимоги щодо її дотримання частково охоплені таким принципом як чесність та представлені в Стандартах якісних характеристик.

В цілому вимоги щодо забезпечення дотримання етичних принципів і правил поведінки передбачені і в Кодексі етики, і в Стандартах професійної практики

внутрішнього аудиту, що ускладнює сприйняття вимог і вимагає, на наш погляд, розробки єдиного документу для організацій, які запроваджують службу внутрішнього аудиту, що діятиме відповідно до вимог Міжнародних стандартів професійної практики внутрішнього аудиту. Також доцільним є узгодження вимог Кодексу етики професійних бухгалтерів та Кодексу етики Інституту внутрішніх аудиторів з точки зору основних принципів та положень, але враховуючи таку особливість внутрішнього аудиту, як існування організаційної підпорядкованості та необхідність дотримання етичних принципів організації, в якій функціонує служба внутрішнього аудиту.

Дотримання незалежності є проблемним питанням і для зовнішніх, і для внутрішніх аудиторів. Як зазначає Каменська Т.О., абсолютна незалежність внутрішнього аудиту навряд чи досяжна, оскільки внутрішні аудитори є співробітниками компанії і їх професійний і кар'єрний ріст залежить від керівництва компанії і говорячи про незалежність, ми маємо на увазі створення такої структурної підпорядкованості, при якій менеджмент компанії не буде робити безпосередній тиск на внутрішніх аудиторів [3].

Незважаючи на всі складнощі, важливим є створення умов для забезпечення максимально можливої ситуації, при якій всі етичні норми, в тому числі незалежність, дотримується. Існує два можливих підходи до формування у користувачів результатами роботи внутрішніх і зовнішніх аудиторів довіри до незалежності аудиторів.

Перший підхід полягає у встановленні необхідності повідомляти аудиторами про всі зв'язки

з підприємством – клієнтом (для зовнішнього аудитора) та з особою, відділом, структурою (для внутрішнього аудитора), які можуть бути розцінені як такі, що порушують незалежність аудитора, та дозволити користувачеві або вищому органу управління організацією оцінювати, наскільки вони готові поклатися на висновок, підготовлений аудитором.

Другий підхід передбачає розробку низки загальних вимог до незалежності та змушення внутрішніх і зовнішніх аудиторів доводити, що вони відповідають цим вимогам. Виходячи з цього важливого значення набуває регулювання вимог до забезпечення незалежності, які дають змогу досягти найбільшої об'єктивності у висловленні аудиторської думки. Ці вимоги для зовнішнього аудитора представлені у вигляді Кодексу етики професійних бухгалтерів та законодавчих вимог окремої країни. Для внутрішнього аудитора такими вимогами мають бути внутрішні положення (стандарти), розроблені в кожній окремій організації.

Перевага другого підходу в тому, що користувач не використовує значного масиву вторинної інформації, а недолік – в тому, що він вимагає заздалегідь визначити критерії, які характеризують етичні принципи (незалежність, об'єктивність, конфіденційність та інше), що пов'язано з необхідністю визначення важливості різних чинників.

З цих позицій важливим є дослідження сутності, видів та змісту конфлікту інтересів, який може виникати в діяльності внутрішніх аудиторів. В стандартах якісних характеристик (1120 - Індивідуальна об'єктивність) підкреслено, що внутрішні аудитори повинні мати справедливе неупереджене ставлення та уникати будь-якого конфлікту інтересів. Конфлікт інтересів - це ситуація, в якій професійний та особистий інтереси внутрішнього аудитора, що обіймає відповідальну посаду, входять у протиріччя між собою. Такі конкуруючі інтереси (конфлікт інтересів) можуть ускладнити неупереджене виконання аудитором своїх обов'язків, обмежити його здатність виконувати свої завдання та обов'язки об'єктивно, створити враження виконання неналежних дій, що може підірвати впевненість у сприйнятті внутрішнього аудитора, функції внутрішнього аудиту та професії в цілому.

Д. Дедов пропонує методологічну основу для усунення конфлікту інтересів, яка складається з трьох елементів: установлення сфери виникнення конфлікту інтересів, визначення обставин, за яких можливий конфлікт інтересів, розробка та реалізація найбільш ефективних заходів по усуненню таких обставин [2, с. 215]. Отже, для того, щоб сформулювати вимоги до забезпечення незалежності аудиторів, потрібно визначити сфери виникнення конфлікту інтересів (їх ще можна назвати принципами незалежності або в негативному значенні потенційними загрозами незалежності; саме такий термін використано в Кодексі етики професійних бухгалтерів МФБ). Такими, на думку Д. Дедова, можуть виступати: коло осіб, які можуть мати негативний вплив на об'єктивність висновку; зв'язок між аудитором (аудиторською фірмою) та

суб'єктом, де проводиться аудит, що може вплинути на незалежність аудитора; надання клієнту інших, ніж аудит, послуг [2, с. 218].

Подібний підхід передбачений Кодексом етики професійних бухгалтерів [5], який вимагає від фірм і членів груп з виконання завдання визначати, оцінювати та вирішувати проблеми загроз. Для цього Кодексом визначені види загроз (загроза власного інтересу, загроза власної оцінки, загроза захисту, загроза особистих стосунків, загроза тиску), приклади обставин, що можуть їх створювати, приклади застережних заходів, які можуть їх попередити, усунути або зменшити загрози до прийнятного рівня. При цьому застережні заходи представлені заходами, створеними професійними організаціями, законодавчими чи регуляторними органами, та заходами, що існують у робочому середовищі, які включають як заходи, які поширюються на всю фірму, так і заходи, що стосуються конкретного завдання, а також застережні заходи, що становлять частину системи та процедур клієнта.

Розробляючи застережні заходи для внутрішнього аудиту доцільно розглянути означені вище загрози, але застережні заходи оцінювати та контролювати на рівні окремого аудитора, завдання, на функціональному та організаційному рівнях.

ВИСНОВКИ

Внутрішній аудит, як і зовнішній, будучи професійною високоінтелектуальною діяльністю, на результати якої покладаються різноманітні користувачі, вимагає дотримання низки етичних принципів та правил. Віддаючи належне розробкам Інституту внутрішніх аудиторів, вважаємо за необхідне розробки деталізованого Кодексу етики внутрішніх аудиторів, який би поєднував вимоги Кодексу етики Інституту внутрішніх аудиторів, Міжнародних стандартів професійної практики внутрішнього аудиту, розробки Міжнародної Федерації Бухгалтерів та визначав чіткі заходи забезпечення дотримання таких принципів, як чесність, незалежність та об'єктивність, конфіденційність, професійна компетентність та належна ретельність, професійна поведінка. Основна увага повинна бути приділена визначенню сфер виникнення конфлікту інтересів та обставин, при яких можливий конфлікт інтересів, розробці механізму визначення та застосування адекватних та ефективних застережних заходів, який охоплюватиме такі етапи: ідентифікація загроз; визначення застережного заходу, який відповідатиме певній загрозі з урахуванням фактів та обставин, які притаманні певній специфічній ситуації; розробка порядку застосування застережного заходу; визначення осіб, які підпадуть під вплив певного застережного заходу; визначення послідовності застосування застережних заходів; визначення осіб, які застосовуватимуть застережний захід та відповідатимуть за нього.

Список використаних джерел

1. Бондар М.І. Аудит в АПК: навч. посіб. [Текст] / М.І. Бондар. – К.: КНЕУ, 2003. – 188 с.
2. Дедов Д.И. Конфликт интересов [Текст] / Д.И. Дедов – М.: Волтерс Клувер, 2004. – 288 с.

3. Каменська Т.О. Незалежність внутрішнього аудиту [Текст] / Т.О. Каменська // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 4. – С. 48–50.

4. Кодекс Етики Інституту внутрішніх аудиторів [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://na.theiia.org/standards-guidance/Public%20Documents/Code%20of%20Ethics%20Ukrainian.pdf>

5. Кодекс Етики Професійних бухгалтерів 2009. Міжнародна Федерація Бухгалтерів [Текст] / Перекл. з англ. за ред. С.Я. Зубілевич. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2010. –

124 с.

6. Міжнародні стандарти професійної практики внутрішнього аудиту [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://na.theiia.org/standards-guidance/Public%20Documents/IPPF%202013%20Ukrainian.pdf>

7. Петрик О.А. Аудит: методологія і організація: Монографія. [Текст] / О.А. Петрик. – К.: КНЕУ, 2003. – 260 с.

8. Робертсон Дж.К. Аудит: Пер. с англ. [Текст] / Дж.К. Робертсон – М.: КРМГ и Контракт, 1993. – 496 с.

ШАЦКОВА

Любов Потопівна
lyubash18@ukr.net

УДК 347.77

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ОБ'ЄКТІВ ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ЯК
РЕЗУЛЬТАТУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО
ПІДПРИЄМСТВАTHE IDENTIFICATION OF THE OBJECTS OF INTELLECTUAL PROPERTY
RIGHTS AS A RESULT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES' INNOVATION
ACTIVITIESаспірантка Одеського
національного
політехнічного
університету

У статті представлена ідентифікація об'єктів права інтелектуальної власності промислового підприємства. Розглянуто різні типи об'єктів права інтелектуальної власності в залежності від масштабу і ролі в інноваційній діяльності промислового підприємства. Виділено масиви об'єктів права інтелектуальної власності.

В статье представлена идентификация объектов права интеллектуальной собственности промышленного предприятия. Рассмотрены различные типы объектов права интеллектуальной собственности в зависимости от масштаба и роли в инновационной деятельности промышленного предприятия. Выделены массивы объектов права интеллектуальной собственности.

Identification of intellectual property rights of the industrial enterprise is presented in article. Various types of intellectual property rights depending on the scale and a role in innovative activity of the industrial enterprise are considered. Massifs of intellectual property rights are allocated.

Ключові слова: інноваційна діяльність, об'єкти права інтелектуальної власності, ідентифікація, промислове підприємство

Ключевые слова: инновационная деятельность, объекты права интеллектуальной собственности, идентификация, промышленное предприятие

Keywords: innovative activity, intellectual property rights, identification, industrial enterprise

ВСТУП

Інноваційна діяльність впливає на результати роботи підприємств. Тому найперше мета управління промислового підприємства повинна полягати в тому, щоб виявляти, примножувати, оцінювати, грамотно управляти і захищати результати інноваційної діяльності, а саме об'єкти права інтелектуальної власності. Значна увага цим питанням приділяється в роботах зарубіжних і вітчизняних вчених таких як Б.Б. Леонтьєв, О.П. Орлюка, Г.О. Андрощука, О.Б. Бутнік-Сіверського, Е.І. Макаров, С.М. Дьяконова та ін. Однак, досліджуючи роботи з управління інноваційної діяльності промислових підприємств залишаються опрацьованим деякі аспекти. Враховуючи складність і багатогранність об'єктів права інтелектуальної власності, виникає необхідність проведення їх ідентифікації.

МЕТА РОБОТИ полягає у виділенні об'єктів, яким надається правова охорона і виявлення ознак об'єкта, які можуть забезпечити йому можливість отримати правовий захист і як можна більш широкий обсяг охоронюваних прав.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є інформація з різноманітних наукових

публікацій, праці вітчизняних та іноземних вчених, ресурси Internet, нормативно-правові акти.

В основу дослідження покладено такі методи, як групування, економічне моделювання, дедукція, індукція, структурно-логічний аналіз.

РЕЗУЛЬТАТИ

Інноваційна діяльність передбачає цілий комплекс заходів, які спрямовані на створення і впровадження інновацій. В цілому, всю інноваційну діяльність можна поділити на дві стадії: науково-дослідна діяльність і діяльність з впровадження різних видів інновацій. Результатом інноваційної діяльності на науково-дослідному етапі є - наукові знання, відкриття, результати НДР, науково-технічні проекти, дослідні моделі і партії нових матеріалів і техніки. Також результатом інноваційної діяльності можна вважати малосерійну інноваційну продукцію; послуги в галузі інформаційного, патентно-ліцензійного забезпечення НДДКР та виробництва; консалтингові послуги; науково-виробничі послуги з використанням унікальної апаратури.

Ідентифікація об'єктів права інтелектуальної власності (ОПІВ) це виділення охороно спроможних результатів інноваційної діяльності та забезпечення їх правового захисту. Ця процедура передбачає вирішення таких завдань, як:

– виявлення (обстеження і встановлення наявності на матеріальних носіях) ОПІВ, використовуваної підприємством;

– визначення формальних ознак ОПІВ;

– класифікація виявлених ОПІВ за типами, видами матеріального носія - масивами відповідно до загальноприйнятої класифікації та ін.;

– правова експертиза (виявлення документів, що встановлюють правомочність володіння і (або) використання інтелектуальної власності, підтвердження правомочного володіння майновими правами);

– оформлення формуляра і ведення єдиного реєстру на ОПІВ.

Здійснюючи інноваційну діяльність, підприємство на різних етапах може отримати різні результати, які можуть бути ідентифікованими у вигляді різних типів ОПІВ. Різні типи ОПІВ мають свою специфіку, включаючи масштаб і роль в інноваційній діяльності промислового підприємства. Можна виділити наступні типи:

– одиночні об'єкти;

– пакет інтелектуальної власності, до складу базовий об'єкт і набір взаємозв'язаних з ним ОПІВ;

– технологія або ліцензія на технологію, що включає в себе охоронювані результати інноваційної діяльності, використання яких не обходимо для використання даної технології або виробництва виробу;

– портфель інтелектуальної власності - все ОПІВ даного підприємства, які в сукупності можуть використовуватися для підвищення ефективності діяльності підприємства.

При роботі з поодинокими об'єктами намагаються отримати максимальний прибуток, при цьому такі об'єкти, як правило, не роблять істотного впливу на ринкову частку або взагалі стратегію підприємства [1].

Портфель інтелектуальної власності промислового підприємства формується за результатами інноваційної діяльності, спрямованої на захоплення і утримання ринкової частки, отримання конкурентних переваг, оволодіння новими технологіями і т.п. Він містить:

– масив об'єктів патентного права - винаходи, корисні моделі, промислові зразки;

– масив специфічних об'єктів інтелектуальної діяльності - ноу-хау, раціоналізаторську пропозицію, топографія інтегральних мікросхем;

– масив об'єктів засобів індивідуалізації товарів і послуг - знаки для товарів і послуг, зазначення походження товару, фірмові найменування;

– масив об'єктів авторського права - комп'ютерні програми, бази даних.

Дамо характеристику елементів ідентифікації ОПІВ, що виникають при здійсненні інноваційної діяльності промисловими підприємствами.

Масив об'єктів патентного права:

Технологія виготовлення інноваційного продукту та інноваційної продукції: патентний захист цього виду ОПІВ здійснюється після їх кваліфікації як винаходи відповідно до Закону України. Захист

технології виготовлення продукції патентами доцільна у випадках, якщо є можливість проконтролювати технологію конкурентів. Винахід - технічне рішення, яке стосується продукту або способу, яке має винахідницький рівень, є промислово придатним і новим. Патенти видаються двох видів: деклараційний - строком на 6 років за явочній процедурі на локальну новизну; «повний» патент - строком на 20 років за процедурою проведення кваліфікаційної експертизи. Перший вид патенту можна отримати протягом 6-8 місяців, другий - за 2-3 роки [2].

Конструкція оснащення для виробництва інноваційного продукту та інноваційної продукції: патентний захист пристроїв здійснюється після їх кваліфікації як винаходу чи корисної моделі відповідно до Закону України. Корисна модель - технічне рішення, що відноситься до пристроїв, є промислово придатним і новим. Патенти видаються терміном від 6 до 20 років [2].

Форма коробок для упаковки інноваційної продукції: захист цього виду ОПІВ здійснюється шляхом отримання патентів на промислові зразки. Промислові зразки - художнє або художньо-конструкторське рішення промислового виробу, що визначає його зовнішній вигляд, призначене для задоволення ергономічних та естетичних потреб, є промислово придатним і новим. Термін дії патенту 10 років. При винесенні рішення про видачу патенту враховується оригінальність форми, розфарбовування. Патентом охороняється композиція, а не слова або написи [3].

Форма, малюнок чи розфарбування інноваційної продукції: захист цього виду ОПІВ здійснюється шляхом отримання патенту на промисловий зразок.

Етикетка: оригінальна композиційне художнє виконання назви на етикетки може охоронятися як промисловий зразок відповідно до Закону України.

Листок рекламний: захист художнього в певному стилі оформлення оригінального змісту рекламного тексту здійснюється шляхом отримання патенту на промисловий зразок.

Алгоритм роботи комп'ютерної програми: патентна охорона поширюється на суть, основоположну ідею програми, втілену в алгоритмі. З метою охорони та захисту алгоритму роботи комп'ютерної програми з вирішення конкретного завдання подаються Заявки на отримання патенту на винахід (корисну модель).

Відмінність промислового зразка від інших об'єктів патентного права це захист зовнішнього вигляду, тоді як винахід і корисна модель захищають технічну сутність. Відмінність корисної моделі від винаходу в тому, що за допомогою корисної моделі можна захистити розробку, яка є новою і комерційно цікавою, але не має достатнього винахідницького рівня.

Масив специфічних об'єктів інтелектуальної діяльності:

Комерційна таємниця (ноу-хау): для отримання правової охорони комерційна таємниця (ноу-хау) повинна бути невідома і до неї немає вільного доступу третім особам, мати справді комерційну

цінність, інформація справді, власник зазначеної інформації повинен вживати необхідні заходи щодо збереження її конфіденційності. Її реєстрація в Україні не передбачена, вона захищається договором між сторонами. Зазвичай для охорони видається наказ по організації, в якому встановлюється, що певна інформація є секретною, терміни збереження секретності, встановлюються заходи щодо забезпечення секретності і порядок доступу [4].

Рационалізаторську пропозицію: захист цього виду ОПІВ здійснюється за «Тимчасовим положенням про правову охорону об'єктів промислової власності та рационалізаторських пропозицій в Україні», в якому викладені вимоги, Закону про рационалізацію в Україні немає. Новизна і користь рационалізаторської пропозиції може бути локальною, тобто вона повинна бути корисною та новою для підприємства, якому вона подана. Вона охороняється свідоцтвом, строк діє якого 10 років [5].

Топографія інтегральних мікросхем: обсяг правової охорони такого компонування визначається його зображенням на матеріальному носії і поширюється тільки на оригінальну топографію ІМС. Свідоцтвом засвідчується набуття права інтелектуальної власності на компонування інтегральної мікросхеми строком на 10 років [6].

Масив способів індивідуалізації товарів і послуг:

Торгова марка: реєстрація та захист торгової марки здійснюється як знака для товарів і послуг відповідно до закону України, який є позначенням, що сприяє відмінності товарів або послуг одних осіб від однорідних товарів чи послуг інших осіб. Свідоцтво дійсне 10 років з дати подачі заявки на реєстрацію з можливістю продовження дії щоразу на 10 років. Знак може реєструватися і як колективний. Поруч із зображенням знака проставляється міжнародне позначення про державну реєстрацію та наявності виняткових прав на знак - латинська буква «R» в колі [7].

Логотип підприємства: товарний знак словесного типу відповідно до Закону України повинен відповідати таким умовам: це слово натуральної мови або штучне, звичайного або специфічного шрифтового виконання, пов'язане з фірмовою назвою. Логотип повинен володіти: відмітними властивостями, інформативністю, лаконічністю, дешифрованістю, естетичністю, асоціативністю, новизною. Захист логотипу здійснюється шляхом його реєстрації та отримання свідоцтва. Свідоцтво дійсне протягом 10 років з можливістю продовження щоразу на 10 років. Поряд зі знаком власник має право проставляти попереджувальне маркування у вигляді знака «™», яке вказує на те, що цей знак реєструється в Патентному відомстві України.

Комбінований знак: реєстрація об'єднання логотипу та образотворчого знака можлива при наявності композиційної і сюжетної зв'язку між логотипом і зображенням. Права на даний знак надаються свідоцтвом на умовах описаних вище.

Назви товарних груп: захист власних назв товарів може здійснюватися як товарних знаків відповідно до Закону України, при цьому охороняються безпосередньо назви, тобто слова. Виконання назви на етикетки може охоронятися як промисловий зразок відповідно до Закону України.

Назви комп'ютерної програми: захист прав комп'ютерної програми відбувається шляхом реєстрації назви програми як торгової марки.

Назва місця походження товару: захист цього виду ОПІВ, який вживається як позначення у назві товару, здійснюється відповідно до Закону України свідоцтвом, яке відповідає дійсності 10 років з дати подачі заявки на реєстрацію з можливістю продовження дії щоразу на 10 років.

Географічне зазначення походження товару: захист прав назви географічного місця, яка вживається як позначення у назві товару, що ідентифікує товар як походить з території країни або регіону чи місцевості на цій території, де певні якість, репутація або інші характеристики товару значною мірою пов'язані з його географічним походженням, здійснюється відповідно до Закону України свідоцтвом, яке відповідає дійсності 10 років з дати подачі заявки на реєстрацію з можливістю продовження дії щоразу на 10 років [8].

Фірмове найменування: право на фірмове найменування виникає у юридичної особи з моменту його державної реєстрації і припиняється у разі виключення юридичної особи з Державного реєстру юридичних осіб. Не може підлягати державній реєстрації схоже з уже зареєстрованим найменування юридичної особи, настільки, що їх можна переплутати або воно здатне ввести в оману споживачі; яке не відображає дійсного характеру, виду діяльності та інші важливі елементи особи. В Україні не передбачено загальнодержавного реєстру фірмових назв. Захист права на фірмову назву необхідно здійснювати через реєстрацію його як товарний знак відповідно до закону України.

Доменне ім'я: не є самостійним ОПІВ. Однак доменні імена відображають в собі той чи інший засіб індивідуалізації учасників цивільного обороту або товарів і послуг, тобто як засіб індивідуалізації товарів і послуг - торговельні марки, так і у випадку з індивідуалізації учасників цивільного обороту - найменування юридичних осіб. На сьогоднішній день українське законодавство не регулює безпосередньо права на використання доменів. Єдиним нормативним актом, що визначає умови використання доменного імені, є Закон України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг», згідно з яким власник зареєстрованого знака володіє правом використовувати цей знак в мережі Інтернет. Захист цього виду ОПІВ здійснюється тільки на підставі Свідоцтва про реєстрацію відповідної словесного знака для товарів і послуг.

Масив об'єктів авторських прав:

Код комп'ютерної програми: підставою для віднесення коду комп'ютерної програми до об'єктів авторського права служить те, що і рядки літературного твору, і рядки комп'ютерної програми відображаються автором символами-літерами або

символами-операторами. Авторське право на комп'ютерну програму виникає з моменту, коли ідея матеріалізується у автора-програміста в якусь систему символів, закон встановлює належність авторського права на комп'ютерну програму тій особі, яка офіційно зареєструвало комп'ютерну програму як об'єкт авторського права, реєстрація якої відбувається шляхом подання заявки. Для Свідоцтва про реєстрацію авторського права на програмне забезпечення не вимагається щорічна підтримка і продовження. Для сповіщення про авторські права автор або правовласник мають право проставляти відповідне маркування на примірниках твору - знак охорони авторського права, який являє

собою сукупність трьох елементів: знак - латинська буква «С» в колі, ім'я власника авторських прав і рік першої публікації твору [9].

Бази даних: законодавство віднесло електронні бази даних до об'єктів авторського права і надало їм правову охорону як збірок.

Веб-сайт: оскільки веб-сайт, по суті, є свого роду комп'ютерною програмою (або, принаймні, базою даних), його захист здійснюється як об'єкта авторських прав.

На рисунку 1 представлені ОПІВ промислового підприємства в розрізі масивів та за ідентифікаційними признаками правового захисту.



Рисунок 1. Елементи ідентифікації правового захисту ОПІВ промислового підприємства

Треба враховувати, що в основі прийняття рішення про правовий захист результатів інноваційної діяльності завжди має бути розуміння основного принципу - чи принесе правовий захист вигоду більшу, ніж витрати на її забезпечення.

Грамотне використання тієї чи іншої форми правового захисту результатів інноваційної діяльності є потужним інструментом для ведення бізнесу, оскільки дозволяє зайняти міцне положення на ринку, отримувати доходи від їх використання [10].

Нижче в таблиці 1 показані конкурентні переваги охоронюваних результатів інноваційної діяльності у порівнянні з неохоронюваними аналогами.

Цінність результатів інноваційної діяльності неможливо визначити до моменту споживання, без практичного застосування вони представляють собою набір відомостей, позбавлений будь-якої економічної цінності. Мета кодифікації - привести існуючі результати інноваційної діяльності в таку форму, яка дозволить користуватися цими знаннями.

Таким чином, коли замислюється і створюється новий продукт або послуга, спосіб їх виробництва, нововведення в організаційній, фінансовій та інших сферах, з'являється охороною спроможне кодифіковане знання - знання, яке можна зберігати і передавати за допомогою матеріальних носіїв у вигляді текстів, схем, малюнків і т.п.

Охороною спроможні результати інноваційної діяльності, що охороняються як ОПІВ, це характерний приклад кодифікованого знання, що входить до складу інтелектуальних ресурсів підприємства, які є джерелами виникнення витрат, пов'язаних із здійсненням інноваційної діяльності. Недооцінка такого інтелектуального ресурсу, як ІС, призводить до того, що підприємство втрачає переваги по відношенню до своїх конкурентів, у тому числі і стратегічні, що в кінцевому рахунку відбивається не тільки на його престижі, а й призводить до недооцінки витрат інноваційної діяльності.

Таблиця 1

**Конкурентні переваги охоронюваних результатів інноваційної діяльності у порівнянні з
неохоронюваними**

Конкурентні переваги ОПІВ в порівнянні з неохоронюваними	Шляхи та засоби отримання максимальної економічної ефективності
Монопольне становище правовласників і ліцензій на ринках країн, де діє правова охорона - максимальні обсяги продажів через відсутність конкурентів	Встановлення монополю високих цін на продукції та послуги; можливість продажу патентів і ліцензій, регулювання діяльності ліцензіатів
Звільнення від обмежень у бізнесі, пов'язаних із застосуванням антимонопольного законодавства	Використання виняткових прав правовласників володіти, розпоряджатися і використовувати охоронювані ОПІВ
Гарантовані на основі експертизи винахідницький рівень, абсолютну новизну	Більш висока конкурентоспроможність продукції та послуг, що забезпечують великий попит і обсяги реалізації конкурентоспроможних товарів і послуг
Створення і розвиток нових форм підприємницької діяльності на основі ОПІВ, включаючи франчайзинг (комерційна концесія), виробнича кооперація на ліцензійній основі, спільні підприємства на основі охоронюваних ОПІВ та ін.	Створення широкої мережі з використанням фінансових коштів партнерів по співпраці при порівняно низьких витратах власників ОПІВ
Включення ОПІВ до складу нематеріальних активів підприємства і підвищення його вартості	Отримання додаткового економічного ефекту при продажу підприємства, випуск акцій і облігацій, отриманні кредиту та ін.
Швидке зростання ділової репутації (гудвіл) корпорацій, їх іміджу, популярності товарних знаків і торгових марок підприємства, фірмових найменувань, перетворення їх на «бренд»	Капіталізація ОПІВ і швидке зростання вартості підприємства за рахунок нематеріальних активів

ВИСНОВКИ

Таким чином, можна зробити висновок, що результати інноваційної діяльності, будучи ідентифікованими у вигляді ОПІВ, володіють специфічними властивостями, що забезпечують промисловим підприємствам явні конкурентні переваги. Ідентифікація ОПІВ дозволяє визначити їх вартісні показники залежно від цілей використання, тому аналіз витрат і подальша оцінка ОПІВ повинні розроблятися в декількох варіантах залежно від типу об'єкту. Існує цілий ряд стандартних методів або моделей розрахунку витрат, пов'язаних із здійсненням інноваційної діяльності. Але вони, як правило, описуються незалежно від масиву ОПІВ. Водночас специфіка масивів, яка визначається набором показників, що відображають витрати інноваційної діяльності промислового підприємства, вимагає проводити розрахунок за масивами ОПІВ, який дозволить враховувати специфіку кожного. Зазначене вимагає подальшого пошуку методичного інструментарію щодо формування механізму управління витратами інноваційної діяльності з урахуванням результатів ідентифікації ОПІВ.

Список використаних джерел

1. Назаренко А.Г. Методы оценки интеллектуальной собственности от способа ее формирования и использования [Текст] / А.Г. Назаренко // Экономика: Вісник Донецького національного університету, 2007. – Вип. 2. – С. 347-349.
2. Про охорону прав на винаходи і корисні моделі: закон України від 15.12.1993 р. № 3687-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 7. – Ст.32.

3. Про охорону прав на промислові зразки: закон України від 15.12.1993р. № 3688-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – №7. – Ст.34.

4. Про науково-технічну інформацію: закон України від 25.06.1993р. № 3322-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 33. – Ст.345.

5. Про Тимчасове положення про правову охорону об'єктів промислової власності та націоналізаторських пропозицій в Україні: указ Президента України від 18.09.1992 р. № 479/92 [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/479/92>

6. Про охорону прав на топографії інтегральних мікросхем : закон України від 25.06.1993р. № 3322-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 33. – Ст.345.

7. Про охорону прав на знаки для товарів і послуг: закон України від 15.12.1993 р. № 3689-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – №7. – Ст. 36.

8. Про охорону прав на зазначення походження товарів: закон України від 16.06.1999 р. № 752-ХІV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 32. – Ст. 267.

9. Про авторське право і суміжні права: закон України від 23.12.1993 р. № 3792-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 13. – Ст. 64.

10. Ковтуненко К.В. Особливості використання промисловим підприємством результатів його інноваційної діяльності / К.В. Ковтуненко // Экономика и управление: Научно-практический журнал Национальной академии природоохранного и курортного строительства. – № 4. – Симферополь: РИО НАПКС, 2013. – С.15-19.

ПЕТРИК

Олена Анатоліївна
auditlena@ukr.net

УДК 657.42

ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ ДОХОДІВ
ТОРГОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

МАРИНІЧ

Ілля Олександрович
14hh@ukr.netFEATURES OF THE COMMERCIAL
ENTERPRISE'S INCOME AUDIT

професор, доктор економічних наук, завідувач кафедри аудиту, ДВНЗ "Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана"

кандидат економічних наук, доцент кафедри аудиту, ДВНЗ "Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана"

У статті розглянуто сутність, особливості та проблеми аудиту доходів торгових підприємств. Проаналізовано законодавчу і нормативну базу здійснення та контролю торговельної діяльності; розкрито специфічні аудиторські процедури і напрями аудиту доходів торгових підприємств.

В статье рассмотрены сущность, особенности и проблемы аудита доходов торговых предприятий. Проанализирована законодательная и нормативная база осуществления и контроля торговой деятельности; раскрыты специфические аудиторские процедуры и направления аудита доходов торговых предприятий.

The article reviews the entity, singularities and problem of the commercial enterprise's income audit. The author analyzed the legislative and regulatory framework of the trading activity's realization and control and disclosed the auditing procedures and directions of the trading enterprise's income audit.

Ключові слова: дохід, торговельна діяльність, аудиторська перевірка

Ключевые слова: доход, торговая деятельность, аудиторская проверка

Keywords: income, trading activity, auditing control

ВСТУП

Сучасний стан економічного розвитку України характеризується суттєвими змінами в організації господарських процесів, зокрема, підвищенням важливості забезпечення ефективності управлінських і контрольних функцій. Все більшого значення набуває незалежний аудит, який надає впевненості користувачам у достовірності фінансової звітності та сприяє підвищенню ефективності управління підприємством. Із впровадженням незалежного аудиту в Україні змінилося розуміння фінансового контролю в цілому, з'явилися нові елементи його методології і організації. Поряд із постійним збагаченням практики аудиторської діяльності, удосконаленням нормативної та методичної бази, розвитком теоретичних основ аудиту, залишається значне коло проблем, які потребують ґрунтовного наукового дослідження.

Важливим видом підприємницької діяльності є торговельна діяльність, яка має провідну роль у розвитку споживчого ринку. Прогресивні зміни у цій сфері за останні роки, а саме використання нових торговельних форматів та технологій продаж, залучення інвестицій та інші, зумовлюють необхідність удосконалення теоретичних і практичних аспектів методики й організації здійснення аудиту торговельних операцій.

МЕТА СТАТТІ (ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ)

Окремі аспекти теорії та практики аудиту торговельних підприємств висвітлюють у своїх працях такі вітчизняні вчені як Г.М. Верига, Б.М. Занько, М.Д. Корінько, В.І. Крисюк., Л.О. Ліго-ненко, О.А. Петрик, В.С. Рудницький, В.В. Рядська, В.О. Шевчук та інші.

Аналіз літературних джерел свідчить, що порівняно із загальними питаннями аудиту фінансової звітності підприємств, які досить повно висвітлені в науковій і навчальній літературі, особливості аудиту окремих господарських процесів торговельних підприємств потребують більш детального опрацювання. Нині існують певні проблеми в організаційних і методичних підходах до аудиту доходів торговельних підприємств, оскільки проведення перевірки вимагає від аудитора знання нормативно-правових актів, правильне планування аудиторської перевірки, розробку робочих документів по збору аудиторських доказів. Недостатній рівень дослідження окремих питань цієї проблеми, їх теоретичне і практичне значення для забезпечення ефективного розвитку торговельних підприємств і забезпечення достовірності та інформативності їх фінансових звітів зумовлюють актуальність теми статті, її мету та завдання.

Об'єктом дослідження є торговельна діяльність підприємств у частині отримання доходів. Мета статті – дослідження особливостей та проблемних аспектів організації і методики аудиторської

перевірки доходів торгових підприємств. Відповідно до мети було поставлено і вирішено такі завдання: з'ясувати економічну сутність і класифікацію доходів торгових підприємств; розглянути особливості законодавчого і нормативного регулювання торговельної діяльності та порядок його застосування у процесі аудиту доходів торгових підприємств; вивчити вплив особливостей торговельної діяльності на формування методики аудиту доходів.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У процесі написання статті було використано наукові методи, що ґрунтуються на системному аналізі економічних явищ і синтезі їх результатів. Інформаційною базою дослідження стали законодавчі та нормативні акти, що регулюють питання визначення та аудиту доходів; наукові праці, періодичні фахові видання, інтернет-ресурси.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

ДСТУ 4303-2004 "Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять" надає таке визначення поняття «торговельна діяльність» – це ініціативна, систематична, виконувана на власний ризик для одержання прибутку діяльність юридичних і фізичних осіб щодо купівлі та продажу товарів кінцевим споживачам або посередницькі операції, або діяльність із надавання агентських, представницьких, комісійних та інших послуг у просуванні товарів від виробника до споживача [1].

Відповідно до п. 1 ст. 263 Господарського кодексу України господарсько-торговельною є діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання в сфері товарного обігу, спрямована на реалізацію продукції виробничо-технічного призначення і виробів народного споживання, а також допоміжна діяльність, яка забезпечує їх реалізацію шляхом надання відповідних послуг [2].

Суб'єкти торговельної діяльності мають певні особливості функціонування, що, відповідно, впливає на специфіку організації аудиторської перевірки в торгових організаціях:

1) специфічна система обліку руху товарів. Бухгалтерський облік роздрібного товарообороту ведуть тільки у вартісному вираженні за цінами продажу;

2) великі запаси товарно-матеріальних цінностей, тому їх інвентаризація є важливою ділянкою аудиторської перевірки;

3) специфічна система обліку витрат. Видатки торгових підприємств утворюють витрати обігу, які обліковують за видами, статтями і покривають за рахунок доходів підприємства. У торгівлі не застосовують такі поняття, як "калькуляція", "собівартість";

4) особливий порядок визначення доходу від реалізації, який формується за рахунок торгових націнок на реалізовані товари.

Розглядаючи доходи торгового підприємства в системі показників його економічного розвитку, слід зазначити, що це найважливіший фінансовий показник, який є джерелом покриття поточних витрат, сплати ПДВ та формування прибутку підприємства. Від його розміру залежить оплата

праці, формування чисельності та складу працівників, податкова політика, можливість розвитку матеріально-технічної бази, фінансування відтворювальних процесів, виплати дивідендів тощо.

Відповідно П(С)БО 9 «Дохід» визнані доходи класифікуються в бухгалтерському обліку за такими групами: дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); інші операційні доходи; фінансові доходи; інші доходи [3].

Метою аудиту доходів є оцінювання достовірності, повноти, своєчасності та законності їх відображення за видами бухгалтерського обліку та звітності відповідно до прийнятої облікової політики.

Аудиторська перевірка доходів вимагає їх системної класифікації за окремими складовими, а саме:

I. Залежно від виду діяльності, від здійснення якої отримано доходи, виокремлюють:

1) доходи від торгової діяльності, тобто від продажу товарів, надання платних додаткових торговельних послуг;

2) доходи від виробничої діяльності, до складу яких належать: виручка від реалізації всіх видів товарної продукції, напівфабрикатів, відходів (при наявності власного виробництва); виручка від послуг промислового характеру (ремонтно-будівельних, транспортних), що виконані та реалізовані стороннім споживачам;

3) доходи від посередницької діяльності, отримані у вигляді: суми комісійних винагород (%); додаткової виручки від реалізації продукції, робіт, послуг, якщо підприємство є посередником і бере участь у розрахунках при виконанні домовленості; доходів від робіт (послуг), які виконані тимчасовими творчими колективами для інших підприємств;

4) доходи від інвестиційно-кредитної діяльності, до складу яких входять: доходи, отримані від пайової участі в спільних підприємствах; доходи, отримані від надання майна в оренду (лізинг); дивіденди (%), отримані за акціями, облігаціями та іншими цінними паперами, що придбані підприємством; відсотки від надання комерційного кредиту; доходи від депозитних вкладів підприємства тощо;

5) доходи від продажу майнових та інтелектуальних прав (власності) підприємства, отримані при реалізації: майна підприємства; матеріальних обігових коштів; нематеріальних активів ("ноу-хау", патентів, фірмових знаків, торгової марки, програмних продуктів);

6) інші види доходів: доходи від курсової різниці валютних коштів та цінних паперів, які належать підприємству; суми економічних санкцій та відшкодувань збитків, отриманих підприємством; доходи від об'єктів соціально-побутової сфери підприємства.

II. Залежно від повноти відображення та походження доходів розрізняють:

1) бухгалтерські доходи, які відображаються на рахунку реалізації готової продукції використовуються для визначення фінансових результатів діяльності;

2) приховані доходи, ще не відображені на рахунку реалізації. До них належать цільові кошти, отримані від підприємств-покупців (замовників) для власних потреб підприємства, поповнення фонду ризику; резервного фонду;

3) цільові кошти у вигляді безповоротної фінансової допомоги та безоплатно наданих товарів;

4) доходи, отримані від товарообмінних операцій, які визначаються розрахунковим шляхом, виходячи з різниці в ціні на товарно-матеріальні цінності, які обмінюються;

5) фактично отримані доходи у зв'язку з реалізацією товарів за цінами, нижчими за закупівельні ціни (собівартість); їх розмір розраховується, виходячи з цін реалізації аналогічної продукції у відповідний період.

Ці категорії доходів повинні бути особливим об'єктом аудиту з метою підтвердження правильності їх оподаткування.

Досить важливим аспектом здійснення аудиторської перевірки є її належне інформаційне забезпечення. Під час проведення аудиту доходів торгових підприємств аудитор необхідно перевірити не тільки правильність ведення бухгалтерського обліку і достовірність формування показників фінансової звітності, а також враховувати вимоги численних законодавчих і нормативних актів у сфері торгівлі, зокрема основних з них:

1. Закон України "Про захист прав споживачів" від 12.05.91 р. № 1023 (з наступними змінами і доповненнями).

2. Закон України "Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг" від 01.06.2000 р. № 1776 (із змінами та доповненнями).

3. Перелік окремих форм і умов проведення діяльності в сфері торгівлі, громадського харчування та послуг, яким дозволено проводити розрахункові операції без застосування реєстраторів розрахункових операцій з використанням розрахункових книжок і книг обліку розрахункових операцій, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 23.08.2000 р. № 1336 (зі змінами та доповненнями).

4. Порядок провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 15.06.2006 р. № 833 (зі змінами та доповненнями).

5. Порядок визначення розміру збитків від розкрадання, нестачі, нищення (псування) матеріальних цінностей, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 22.01.96 р. № 116 (зі змінами та доповненнями).

6. Методичні рекомендації з формування складу витрат та порядку їх планування у торговельній діяльності, у редакції наказу Міністерства економіки України 02.03.2010р. № 226 (зі змінами та доповненнями).

7. Інструкція з обліку роздрібного товарообороту та товарних запасів, затверджена Мінстатом України від 28.12.96 р. № 389.

8. Положення про порядок уцінки і реалізації продукції, що залежала, з групи товарів широкого

споживання, продукції виробничо-технічного призначення і надлишкових товарно-матеріальних цінностей, затверджене наказом Мінекономіки і Мінфіну України від 15.12.99 р. № 149/300 (зі змінами та доповненнями).

Значна кількість законодавчих і нормативних актів по регулюванню торговельної діяльності вимагає особливої уваги при веденні її бухгалтерського обліку та при здійсненні аудиторських перевірок.

Аудитор має приймати до уваги, що торговельна діяльність повинна здійснюватись із дотриманням встановлених вимог, зокрема: забезпечення прав споживачів; наявність цінників, документів, що підтверджують якість товарів, тощо; дотримання санітарних вимог; наявність контрольної ваги, реєстраторів розрахункових операцій та інших засобів вимірювальної техніки; дотримання термінів та умов зберігання товарів; дотримання правил продажу відповідних товарів; при розрахунках з покупцями має бути забезпечена достатня кількість розмінної монети, приймання зношених купюр та інші.

Методичні підходи до процесу організації процедур отримання аудиторських доказів для операцій циклу реалізації й отримання доходів базуються на загальноприйнятій класифікації доходів, що визначаються стандартами фінансової звітності.

Аудит доходів торгових підприємств має деякі специфічні напрями перевірки.

1. Перевірка наявності дозволів на здійснення торгової діяльності. Відповідно до законодавства суб'єкти підприємницької діяльності — юридичні особи для здійснення торгівлі повинні мати: свідоцтво про державну реєстрацію; дозвіл на розміщення об'єкта торгівлі (рішення сесії місцевої ради) або договір оренди приміщення; ліцензії або їх копії, затверджені органом, який її видав; квитанцію про сплату ринкового збору за торгівлю на ринку; документи з оприбуткування товару (накладні, сертифікати якості); електронний контрольно-касовий апарат, що використовується у торгівлі в стаціонарних приміщеннях; а в окремих випадках, передбачених законодавством, товарно-касову книгу.

Порядок організації і здійснення торгової діяльності в Україні передбачає виконання суб'єктами господарювання певних вимог і норм, встановлених чинним законодавством. Однією з таких вимог є ліцензування.

Ліцензуванню підлягають види діяльності, які впливають: на здоров'я людини (торгівля спиртом етиловим, коньячним і плодовим, алкогольними напоями та тютюновими виробами, оптова та роздрібна торгівля лікарськими засобами); безпеку держави (торгівля вогнепальною зброєю невійськового призначення та боєприпасами до неї, холодною зброєю, пневматичною зброєю) [4]. Тому під час перевірки наявності ліцензій необхідно, звернувшись до законодавства, визначити, які саме ліцензії повинна мати конкретна торгова фірма, та порівняти з фактичними, які обліковуються на рахунку 127 "Інші нематеріальні активи".

З 1 січня 2015 року відмінено збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності. Тобто при здійсненні господарської діяльності в 2015 році придбавати торгові патенти уже не потрібно. Зазначена норма передбачена Законом України від 28.12.14 року №71-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи».

2. Перевірка наявності та правильності сертифікації товарів. Об'єктом сертифікації є продукція, призначена для продажу. Проводиться обов'язкова і добровільна сертифікація продукції. Обов'язкова сертифікація здійснюється в державній системі сертифікації відповідно до Переліку продукції, що належить обов'язковій сертифікації в Україні [5]. Добровільну сертифікацію можуть здійснювати підприємства, на які покладена функція органу з добровільної сертифікації і які подають Державному комітету статистики України інформацію для реєстрації виданих сертифікатів в установленому порядку.

3. Інвентаризація. Організація, техніка й документальне оформлення проведення інвентаризації встановлені Положенням про інвентаризацію активів та зобов'язань, затвердженою наказом Міністерства фінансів України від 2 вересня 2014 р. № 879. Згідно регламентів цього документу аудитор має переконатись, що інвентаризація на торговельному підприємстві проведена в установленому порядку, а виявлена нестача торгових запасів у межах установлених норм природного убутку списана за розпорядженням керівника підприємства на витрати. Норми природного убутку можуть застосовуватися лише у разі виявлення фактичних нестач і після взаємозаліку нестач цінностей і лишків внаслідок пересортиці. За відсутності норм природного убутку виявлені втрати розглядаються як нестача понад норму; нестача цінностей понад норми природного убутку, а також втрати від псування цінностей списуються з балансу та відносяться на рахунок винних осіб у розмірі, визначеному відповідно до законодавства, у разі якщо винні особи не встановлені, вони зараховуються на позабалансовий рахунок до моменту встановлення винних осіб або закриття справи згідно із законодавством. Взаємний залік лишків і нестач внаслідок пересортиці товарів допускається тільки щодо їх запасів однакового найменування і в тотожній кількості за умови, що лишки і нестачі утворились за один і той самий період, що перевіряється, та в одній і тій самій матеріально відповідальній особі [6].

4. Перевірка правильності формування цін на товари. Ціна товару встановлюється як договірна між продавцем і споживачем.

Аудитор має отримати підтвердження, що до первинної вартості придбаних товарів підприємство зараховує витрати на навантажувальні розвантажувальні роботи, транспортування товарів, страхування ризиків транспортування та інші витрати, пов'язані з придбанням товарів і доведенням їх до стану, придатного до продажу.

Згідно з п. 22 П(С)БО 9 "Запаси" сума торгових націнок на реалізовані товари визначається як

добуток продажної (роздрібною) вартості реалізованих товарів на середній відсоток торгових націнок [7].

5. Перевірка наявності безтоварних операцій. У практиці фінансово-господарської діяльності торгового підприємства часто трапляються такі порушення, як безтоварні операції. Сутність їх полягає в тому, що підробленими документами оформлюються операції, яких не відбувалося, з руху товарів з дотриманням встановлених правил їх оформлення. Безтоварні операції можуть як повністю, так і частково бути фіктивними, але всі вони спрямовані на розкрадання товарів або на привласнення грошових коштів. Найпоширенішими серед них є:

- перекриття нестач в одних місцях зберігання надлишками в інших;
- оприбуткування матеріалів, які не надійшли на підприємство з метою привласнення призначених для їх придбання грошових коштів;
- списання фіктивно оприбуткованих матеріальних цінностей на витрати діяльності;
- приписки обсягів надходження з метою фіктивного списання товарів;
- приховування нестач товарів при інвентаризації та інші.

Ефективність перевірки наявності безтоварних операцій залежить від точного визначення ознак, які характеризують можливість їх здійснення, зокрема таких:

- невідповідність показників у різних примірниках одних документів, що знаходяться у постачальника й одержувача товарів;
- відсутність платіжних доручень підприємства-покупця про оплату вартості будь-яких товарів;
- відсутність дозволу посадових осіб на внутрішнє переміщення товарів;
- невідповідність даних у документах про рух товарів даним транспортних документів;
- відсутність транспортних документів, які засвідчують перевезення відвантажених товарів, а також документів на нарахування заробітної плати за вантажно-розвантажувальні роботи;
- відсутність пропусків на вивезення і доручень на отримання товарів.

Варто звернути увагу, що виявлені при перевірці документів зазначені вище ознаки самі по собі не є безумовними свідченнями фактичного здійснення безтоварних операцій. Вони можуть бути результатом технічних помилок бухгалтера і потребують отримання додаткових аудиторських доказів.

ВИСНОВКИ

Ринкові умови господарювання торгових підприємств обумовили зміну підходів до розуміння змісту та сутності їх доходів, виникнення нових джерел їх отримання, а також визначили взаємозв'язок доходів із основними складовими торговельного процесу. Аудит торговельних доходів має здійснюватися із урахуванням особливостей процесу торгівлі, організаційної структури, масштабів і специфіки діяльності торгових підприємств. Крім захисту інтересів зовнішніх користувачів звітності торговельних підприємств

аудитори повинні задовольняти потреби його внутрішньогосподарського управління, ефективність якого залежить від адекватного інформаційного забезпечення планування, обліку, аналізу аудиту доходів. Серед напрямів удосконалення управління і контролю доходів торгових підприємств за наслідками аудиторської перевірки можна визначити наступні:

а) уточнення класифікації доходів торговельної діяльності для сприяння проведення їх повної і всебічної аудиторської перевірки;

б) покращення системи обліку та звітності для цілей ефективного управління доходами;

в) прогнозування, планування і складання бюджету доходів на майбутній період з урахуванням особливостей діяльності підприємства;

г) забезпечення повного дотримання законодавчих і нормативних вимог у сфері торговельної діяльності.

Список використаних джерел

1. Національний стандарт України «Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять». ДСТУ 4303:2004. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dt-kt.com/natsionalniy-standart-ukrayini-dstu-4303-2004-rozdribna-ta-optova-torgivlya/>

2. Господарський кодекс України, затверджений Верховною радою України від 16.01.2003 № 436-

IV (із змінами і доповненнями): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 15 «Дохід»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0860-99>

4. Закон України «Про ліцензування господарської діяльності» від 02.03.2015 р. № 222-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/222-19>

5. Перелік продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації в Україні, затверджений наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України 06.11.2013 № 1308. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0466-05>

6. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань, затвердженою наказом Міністерства фінансів України від 2 вересня 2014 р. № 879 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14#n16>

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 9 «Запаси»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>

ЖУКОВА

Дар'я Анатоліївна
zhukovadari@gmail.com

УДК 338.2:658

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ТА СУЧАСНИХ УМОВ
ФУНКЦІОНУВАННЯ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИANALYSIS OF THE MAIN TRENDS AND CURRENT CONDITIONS OF THE
MACHINE BUILDING ENTERPRISES FUNCTIONING IN UKRAINEаспірант, Харківський
гуманітарний
університет "Народна
українська академія"

Стаття присвячена дослідженню сучасних тенденцій функціонування підприємств машинобудівної галузі України. На основі аналізу статистичних даних та фінансової звітності підприємств виділено основні фактори впливу на діяльність машинобудівних підприємств.

Статья посвящена исследованию современных тенденций функционирования предприятий машиностроительной отрасли Украины. На основе анализа статистических данных и финансовой отчетности предприятий выделены основные факторы влияния на деятельность машиностроительных предприятий.

The article deals with the research of the current tendencies of the functioning of the enterprises of machine building industry in Ukraine. On the basis of the analysis of the statistical data and financial statements of the enterprises the main factors influencing the functioning of the machine building enterprises are emphasized.

Ключові слова: машинобудування, реалізація, зовнішня торгівля, фактори впливу

Ключевые слова: машиностроение, реализация, внешняя торговля, факторы влияния

Keywords: machine building, sales, foreign trade, factors of influence

ВСТУП

В науковій літературі питанню дослідження стану підприємств машинобудівної галузі України присвячено праці таких вчених, як М. Алікаєва, А. Водянов, Б. Данілішин, Є. Дороніна, Л. Клименко, Ю. Коротаєва, В. Точилін, В. Панченко, М. Юдін. Оскільки сучасні умови функціонування промислових підприємств та машинобудування зокрема є кризовими, мінливими та характеризуються слабкою передбачуваністю, питання аналізу останніх тенденцій функціонування машинобудівних підприємств є основним при дослідженні підходів щодо стратегічного управління підприємствами цієї галузі.

МЕТА РОБОТИ полягає в дослідженні сучасних тенденцій розвитку машинобудівної галузі України.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

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

При проведенні дослідження використано методи статистичного аналізу для дослідження основних тенденцій функціонування машинобудівних підприємств, графічний метод – для наочного зображення аналізованих даних, структурно-логічного аналізу, порівняння та узагальнення факторів впливу на діяльність підприємств.

РЕЗУЛЬТАТИ

У сучасних умовах господарювання машинобудування є основою промисловості та

економіки будь-якої країни та відіграє вирішальну роль у створенні матеріально-технічної бази господарства. Йому належить виняткове положення у прискоренні науково-технічного прогресу. Машинобудування забезпечує комплексну механізацію та автоматизацію виробництва, оскільки виготовляє засоби виробництва для різних галузей народного господарства.

На сьогодні багатогалузевий машинобудівний комплекс – потужний сектор промисловості України, що об'єднує більш ніж 5 тисяч підприємств (за даними 2013 року). В Україні більшість машинобудівників займають монопольне становище на ринку, а інші – виробляють унікальну дефіцитну продукцію, на яку зберігається стабільно високий попит. Таке становище дозволяє вітчизняним підприємствам здійснювати планову модернізацію виробництва. В той же час відсутність значної конкуренції може стати причиною ринкової нестабільності.

В економічно розвинених країнах на долю машинобудівних виробництв припадає від 30% до 50% загального обсягу виготовлення промислової продукції (у Німеччині – 53,6%, в Японії – 51,5%, в Англії – 39,6%, в Італії – 36,4%, у Китаї – 35,2%). Це забезпечує технічне переозброєння усієї промисловості кожні 8-10 років. При цьому доля машинобудування у ВВП країн Євросоюзу становить 36-45%, у США – 10%, в Росії машинобудування забезпечує 18% ВВП [1].

Доля машинобудівної галузі в українській промисловості складає близько 8% (за результатами

2014 року). Основні показники, що характеризують діяльність машинобудівної галузі України наведено в табл. 1. У машинобудуванні зосереджено більш 6% залишкової вартості основних засобів промисловості (накопичений знос становить 70–80%, цей показник

вже вважається стандартним для української машинобудівної галузі), майже 14% оборотних активів вітчизняної промисловості і більш 17% загальної кількості найманих працівників [2].

Таблиця 1

Основні характеристики машинобудування України за 2006–2014 рр.

Показники	Роки								
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Обсяг реалізації, млн. грн	68 730,6	98 339,9	121 780,4	91 827,3	107 867,7	150 112,9	164 236,6	130 730,4	93 986,2
Темп приросту, %	15,2	43,1	23,8	–29,5	15,7	34,5	7,5	–24,2	–28,1
Питома вага в обсязі реалізації промислової продукції, %	12,5	13,7	13,3	10,6	9,3	10,0	10,3	9,8	7,9
Кількість підприємств, од.	н/д	н/д	н/д	н/д	4 736,0	4 792,0	4 546,0	5 103,0	н/д
Питома вага в загальній кількості промислових підприємств, %	н/д	н/д	н/д	н/д	9,9	10,1	10,5	10,4	н/д
Кількість найманих працівників, тис. осіб	792,5	763,7	733,5	628,9	481,5	498,6	519,7	439,3	368,0
Темп приросту, %	–7,2	–3,6	–3,9	–14,3	–23,4	3,6	4,2	–15,5	–16,2
Питома вага у кількості працівників в промисловості, %	20,6	20,7	20,8	19,7	15,6	16,4	17,2	16,9	17,3
Питома вага в кількості штатних найманих працівників в Україні, %	6,9	6,7	6,4	5,9	4,5	4,7	4,9	4,4	4,4
Середньомісячна заробітна плата, грн.	1 060,0	1 389,0	1 789,0	1 709,0	2 262,0	2 762,0	3 086,0	3 359,3	4 456,8
Темп приросту, %	29,1	31,0	28,8	–4,5	32,4	22,1	11,7	8,9	32,7
Залишкова вартість основних засобів, млн. грн	н/д	30 164,5	42 091,9	38 946,0	39 475,0	42 030,7	46 615,6	52 045,8	н/д
Питома вага у залишковій вартості основних засобів промисловості, %	н/д	10,6	12,3	9,8	9,2	8,9	6,3	6,9	н/д
Вартість оборотних активів, млн. грн	н/д	68 490,5	86 160,7	92 328,4	97 433,0	111 310,0	112 732,7	114 711,1	н/д
Питома вага у вартості оборотних активів промисловості, %	н/д	19,3	18,7	17,1	15,8	15,6	14,3	13,7	н/д

За результатами 2014 року падіння обсягів реалізації машинобудівної продукції становить майже 43% в порівнянні з обсягом реалізації 2012 року. Проте за період з 2006 року по 2014 рік CAGR реалізації становить 3,99%, що є відносно позитивною тенденцією. У 2014 в порівнянні 2012 роком на 29% знизилась кількість працівників, що зайняті в галузі (CAGR становить $(-9,14\%)$). Слід зауважити, що дані Держкомстату за 2014 рік не відображають результати діяльності машинобудівних підприємств Донецької, Луганської областей та АР Крим, що значно занижує реальні показники галузі.

Обсяг експорту та імпорту машинобудівної продукції за період з 2006 по 2014 рік є нерівномірним, максимальні величини спостерігались в 2008 та 2012 роках, з подальшим різким падінням у 2009 та 2013 роках, що було обумовлене кризовими

тенденціями у світі та в країні. В аналізованому періоді сума експорту перевищує суму імпорту в середньому на 66%. На рис. 1 наведено обсяги зовнішньої торгівлі машинобудівною продукцією у долл. США та в еквіваленті національної валюти. Обсяги експорту та імпорту в грн. характеризуються більш різкою динамікою внаслідок валютних коливань, що мали місце в аналізованому періоді. Це обумовлює необхідність аналізу обсягів зовнішньої торгівлі у валютному еквіваленті задля уникнення помилок в обчисленні реальних обсягів торгівлі. CAGR експорту в долл. США з 2006 по 2014 рік складає 3,57%, а у грн. – 15,46%, а CAGR імпорту – $(-1,62\%)$ та 9,83% відповідно, тобто можна зробити наочний висновок про тенденцію падіння імпорту машинобудівної продукції та зростання експорту.

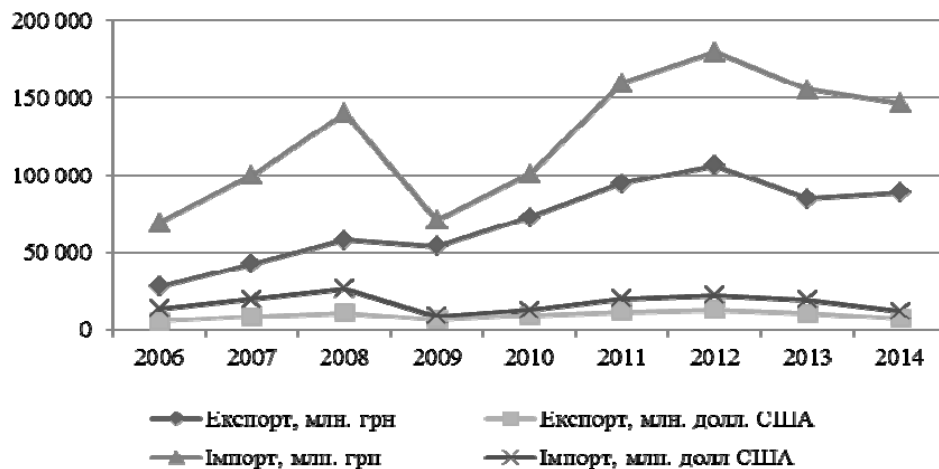


Рис. 1. Обсяги експорту та імпорту машинобудівної продукції у 2006–2014 рр. у дол. США та еквіваленті в національній валюті

Основною проблемою машинобудівних підприємств залишається гостра необхідність модернізації. В даний час знос обладнання складає близько 70–80%. Це викликає загрозу подальшого зниження конкурентоспроможності вітчизняних машинобудівних підприємств. Розвиток машинобудування неможливий без стабільного ринку збуту та розвитку науково-технічного забезпечення виробників.

З метою виявлення основних факторів впливу на діяльність машинобудівних підприємств України було проаналізовано основні фактори впливу, що зазначені підприємствами галузі у якості ризиків, викликів та загроз діяльності підприємств. Для цього було використано дані фінансової звітності шістдесяти підприємств машинобудівної галузі (а саме розділу «опис бізнесу»), що публікується сайтом Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [3] та згруповано за основними напрямками. Отже основними факторами впливу на діяльність підприємств машинобудівної галузі за оцінкою фахівців аналізованих підприємств є наступні:

1. З боку держави:

- відсутність державного замовлення (наприклад, закупівлі як вантажного, так і пасажирського

рухомого складу «Укрзалізницею» не проводяться в зв'язку з відсутністю фінансування);

- відсутність стимулювання експорту продукції: відсутність на державному рівні ефективного механізму просування української продукції та лобіювання інтересів вітчизняних товаровиробників на зовнішніх ринках, в зонах вільної торгівлі та ЄС;

- непомірно велика кількість перевіряючих органів та їх вплив на виробничу діяльність;

- відсутність преференцій українському виробнику і споживачу;

- відсутність промислової політики.

- недоліки чинного законодавства у сфері зовнішньоекономічної діяльності;

- тривала й багатоступінчаста процедура одержання дозволів на ведення переговорів і виконання експортних контрактів;

- чинне законодавство значно обмежує підприємство у виборі форм розрахунків при експорті продукції;

- нестабільність податкового законодавства;

- надмірний податковий тиск та високий рівень соціальних нарахувань на фонд оплати праці трудового колективу;

– скорочення фінансування проектів у галузях підприємств-споживачів (наприклад, в енергетичній галузі);

– несвоєчасне відшкодування державою сум переplat за податком на прибуток та ПДВ;

– відсутність законодавчої бази, яка б забезпечувала можливість доставки комплектуючих матеріалів, сировини та збуту продукції у зоні проведення АТО;

– ймовірність зміни курсу роботи уряду, пріоритетних напрямків його діяльності в питаннях підтримки промислових підприємств

– введення в 2015 році податку на імпорт;

– труднощі із своєчасним виконанням гарантійних зобов'язань по продукції, що вже поставлена на експорт через необхідність додаткового оформлення дозволів як на експорт самої послуги по гарантії, так і товарів для її виконання;

– несвоєчасна підготовка роз'яснювальних документів за окремими питаннями при прийнятті нових законів щодо господарської діяльності суб'єктів господарювання, що призводить до невизначеності регуляторного середовища;

– введення експортних квот;

– необхідність передбачити розробку нормативної бази для можливості надання обладнання у лізинг за кордон;

– вплив державних органів, зокрема, ПФУ, ДПС, ВДВС, на можливість вільно розпоряджатися власним майном та готівковими коштами;

– проблемність участі у тендерах через нестабільність антимонопольного та конкурентного законодавства;

– відсутність системи контролю за цінами підприємств монополістів базових галузей.

2. Військово-політичні події в країні:

– військові дії та проведення АТО;

– розрив міжрегіональних зв'язків унаслідок анексії АР Крим.

3. Ринкові тенденції:

– слабкість внутрішнього ринку збуту внаслідок деградації галузей промисловості, що є покупцями машинобудівної продукції (зокрема, харчова промисловість);

– незахищеність внутрішнього ринку від зарубіжних конкурентів;

– низька платоспроможність покупців;

– відсутність серійних замовлень на продукцію;

– зменшення продажів в Російську Федерацію;

– негативна оцінка ризиків розміщення заказів в Україні в 2014 р. зарубіжними країнами, що призвело до переносу строків виконання проектів або вибору альтернативних постачальників;

– негативні тенденції на ринку продукції СНД – зокрема в Російській Федерації;

– надто жорстка цінова політика монополістів-замовників;

– на внутрішньому ринку та країнах СНД значно зросла конкуренція з боку іноземних виробників;

– невідповідність української продукції європейським стандартам поки що не дає змогу вийти на ринки ЄС;

– недобросовісна конкуренція.

4. Тенденції на ринку праці:

– недоліки підготовки кадрів для машинобудування;

– непідготовленість працівників до випуску нових видів конкурентоздатної продукції;

– недостатня кількість професійного кадрового складу: у зв'язку з припиненням діяльності ряду професійних навчальних закладів та втратою поваги до фахівця робочої спеціальності промислова підприємства не мають можливості підбирати необхідних фахівців;

– середній вік працівників зростає, немає притоку висококваліфікованих молодих робітників.

5. Проблеми фінансування діяльності:

– недостатність коштів для модернізації виробництва;

– висока вартість кредитних ресурсів;

– високі процентні ставки;

– недостатність обігових коштів;

– високі ставки українських банків за відкриття банківських гарантій та обмеження по строкам дії банківських гарантій;

– необхідність значних інвестицій, недостатня кількість інвестицій у галузь;

– зношеність основних засобів виробництва;

– у зв'язку з незахищеністю іноземних інвестицій в Україну складно залучати іноземних контрагентів та іноземні інвестиції.

6. Проблеми на ринку сировини та комплектуючих:

– складна процедура поставки продукції на виробництво;

– складна процедура митного оформлення імпортованих товарів;

– зростання цін на матеріальні і енергетичні ресурси;

– нестабільність роботи підприємств суміжників змушують виробляти значну частину комплектуючих на площах підприємств;

– монополізм деяких постачальників.

7. Тенденції у фінансово-валютній сфері:

– наявність валюти, що не є вільно конвертованою за межами України;

– валютні обмеження і контроль, в тому числі 90-денне обмеження на термін завершення експортно-імпортних операцій;

– висока інфляція;

– постійне коливання курсів валют;

– необхідність продажу валютної виручки, що викликає істотні додаткові витрати підприємства: збитки від курсових різниць, комісії банків як при продажі так і при купівлі валюти;

– всі імпортні платежі за зовнішньоекономічними контрактами клієнтів (попередня оплата) у випадку, якщо сума договору перевищує 500 тис. дол. США (або еквівалент в іншій валюті) можливі тільки з використанням акредитивної форми розрахунків;

– іноземні банки з метою уникнення фінансових ризиків відмовляються випускати акредитиви на користь РФ, як в російських рублях, так і в іншій валюті, з причини введених санкцій і обмежень, а у разі згоди випустити даний документарний

інструмент виставляють завищені комісії за обслуговування.

ВИСНОВКИ

Проведений аналіз сучасних тенденцій машинобудівної галузі є основою для вдосконалення підходів щодо аналізу впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємств та фінансового стану підприємств машинобудівної галузі, дозволить врахувати істотні умови функціонування підприємств цієї галузі та їх потреби. Отримані групи факторів впливу на діяльність підприємств є базою для побудови стратегії та розробки стратегічних рекомендацій для підприємств машинобудівної галузі, оскільки включають в себе найактуальнішу інформацію, зазначену підприємствами-представниками галузі.

Список використаних джерел

1. Машиностроение Украины: текущие тенденции [Электронный ресурс] // Минпром. Информационное агентство. – 17.10.08. – Режим доступа: <http://minprom.ua/news/755.html>. – Загл. с экрана.

2. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] / Держстат України, 1998–2015. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>. – Загол. з екрану.

3. Сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс] / Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України, 2010–2014. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/>. – Загол. з екрану.

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ФІСКАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ
ВЕЛИКИХ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІPROBLEM ASPECTS OF FISCAL ADJUSTMENT OF LARGE TAXPAYERS
IN UKRAINE

аспірант, ДУ «Інститут
регіональних досліджень
ім. М.І. Долишнього НАН
України», м. Львів

У статті досліджено проблеми здійснення фіскального регулювання діяльності великих платників податків в Україні, які розглядаються з двох позицій: 1) інституційні проблеми; 2) проблеми організаційно-фінансового характеру.

В статье исследованы проблемы осуществления фискального регулирования деятельности крупных налогоплательщиков в Украине, которые рассматриваются с двух позиций: 1) институциональные проблемы; 2) проблемы организационно-финансового характера.

In the article the problem of implementation of the fiscal adjustment of large taxpayers in Ukraine to be considered from two perspectives: 1) institutional problems; 2) problems of organizational and financial nature.

Ключові слова: податки, великий платник податків, фіскальне регулювання, фіскальне регулювання бізнесу

Ключевые слова: налоги, крупный налогоплательщик, фискальное регулирование, фискальное регулирование бизнеса

Keywords: taxes, large taxpayer, fiscal adjustment, fiscal regulation business

ВСТУП

Непослідовність та необґрунтованість інституційних трансформацій, соціально-економічні та геополітичні проблеми зумовлюють збереження в Україні несприятливого підприємницького середовища, де одним із найбільш дивергентних факторів, поряд з корупцією та бюрократією, виступає фіскальне регулювання бізнесу (табл. 1).

Фіскальне регулювання діяльності бізнесу, в тому числі і великих платників податків (далі – ВПП) –

один з інструментів стабілізації потреб держави у фінансових ресурсах, забезпечення планомірного надходження податкових зобов'язань до бюджетів різних рівнів – сьогодні характеризується наявністю низки недоліків і прогалин інституційного та організаційно-фінансового характеру, що вимагає їх ґрунтовного дослідження з метою пошуку механізмів та напрямів підвищення ефективності ведення бізнесу в Україні.

Таблиця 1

Основні проблеми ведення бізнесу в Україні у 2013-2014 рр.
(за рейтингом конкурентоспроможності України)

[складено автором за даними [1]]

№ п/п	Чинники	Ступінь впливу, %
1	Обмежений доступ до фінансів	16,7
2	Корупція	15,5
3	Державна бюрократія	13,4
4	Фіскальне регулювання	11,0
5	Політична нестабільність	10,1
6	Розмір податків	8,4
7	Валютне регулювання	4,2
8	Незначні обсяги інновацій	4,1
9	Інфляція	3,7
10	Нестабільність державної влади	3,5

Аналіз останніх досліджень та публікацій

Численні аспекти вивчення проблем формування сприятливого фіскального середовища ведення бізнесу в Україні знайшли своє відображення у низці праць вітчизняних та іноземних дослідників, зокрема

Я. Бережного [2], П. Дубинецької [3], І. Лещух [4], М. Мельник [5] та ін. Однак, в складні умови інституційних трансформацій податкової системи вимагають окремого дослідження проблемних аспектів фіскального регулювання діяльності ВПП в

Україні, як бюджетотворюючих суб'єктів господарювання.

МЕТОЮ СТАТТІ є дослідження сучасних проблем фіскального регулювання діяльності великих платників податків в Україні.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У процесі дослідження використовувались такі методи: системний і діалектичний; логічного узагальнення, системного аналізу, порівняння і синтезу; графічний; стратегічного аналізу.

Інформаційною базою дослідження є законодавчі та нормативні акти Верховної Ради України, Кабінету Міністрів України, нормативно-правові акти з питань оподаткування і фіскального регулювання Державної фіскальної служби України; оперативна статистична інформація Державної фіскальної служби України; видання міжнародних фінансових і фіскальних організацій.

РЕЗУЛЬТАТИ

Проблем фіскального регулювання діяльності ВПП в Україні доцільно дослідити за двома основними напрямками: 1) інституційні; 2) організаційно-фінансові.

Напрямок (1): інституційні проблеми здійснення фіскального регулювання діяльності ВПП в Україні. Нестабільність та непослідовність вітчизняної податкової політики є ключовою характеристикою вітчизняної системи фіскального регулювання діяльності ВПП, що зокрема виявляється в:

а) високих, порівняно з іншими країнами світу, середньозважених ставці оподаткування та ставці

корпоративного податку. Так, за даними рейтингу Doing Business середньозважена ставка оподаткування доходів підприємств України у 2015 р. становила 52,9%, а в Росії, для прикладу, – 48,9%, Румунії – 43,2%, Польщі – 38,7%, Сербії – 38,6%, а у Грузії – 16,4%. Крім того, незважаючи на деяке зниження у 2015 р. часу на сплату податків (у зв'язку із впровадженням у 2013 р. в дію пункту 49.4 Податкового кодексу України, відповідно до якого платники податків, що належать до великих та середніх підприємств, подають податкові декларації до органу ДФС України лише в електронній формі), тривалість цього процесу в Україні (390 год/рік у 2014 р. та 350 год/рік у 2015 р., причому третина часу затрачається на сплату податку на прибуток) все ще залишається значно вищою, ніж відповідний середній показник у країнах Східної Європи та Центральної Азії (260 год/рік у 2014 р. та 245 год/рік у 2015 р.) чи у країнах ОЕСР (176 год/рік у 2014 р. та 2015 р.) [6];

б) диспропорціях у структурі оподаткування, що насамперед виявляється у співвідношенні між прямим та непрямим оподаткуванням (рис. 1), незважаючи на те, що гармонізація вітчизняного непрямого оподаткування відповідно до європейських стандартів передбачена Угодою про асоціацію між Україною та ЄС (Глава 4, Додаток XXVIII) [7].

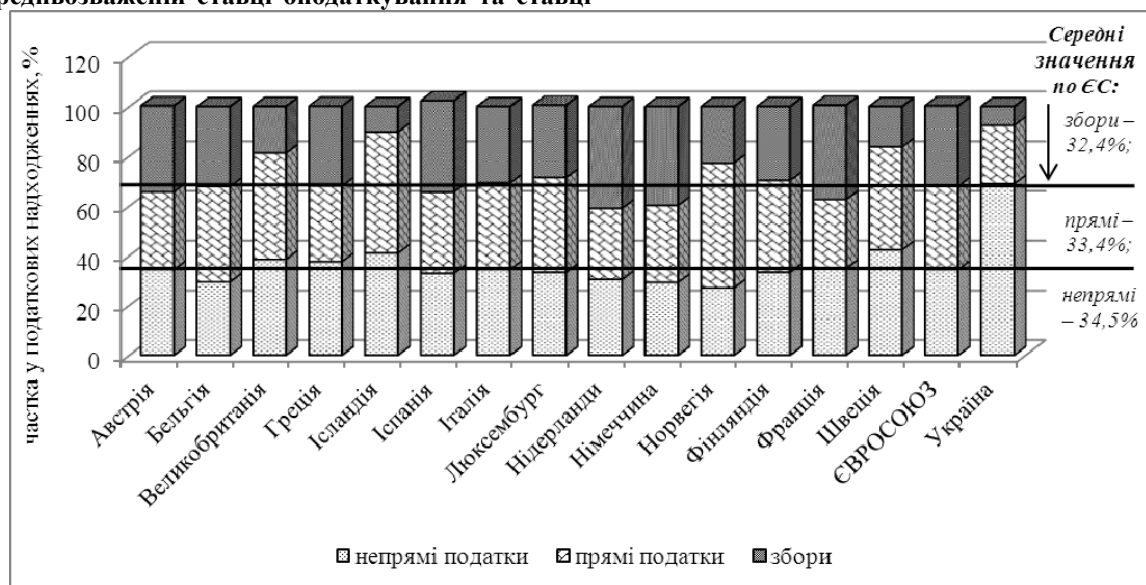


Рис. 1. Структура податкових надходжень у країнах Європейського Союзу та Україні у 2013 р. [складено за даними [8, 9]]

Загалом, прямі податки та рівень оподаткування знаходяться у прямій залежності від рівня доходів платника податків. Тому, враховуючи залежність співвідношення прямих і непрямих податків від таких факторів як життєвий рівень населення країни, рівень його культури, шляхи вдосконалення механізму

стягнення податків, рівень тінізації економіки тощо, пряме оподаткування світовими науковцями та практиками вважається найбільш справедливим, адже дозволяє перекласти основний податковий тягар на заможне населення. Однак, у 2013 р. питома вага прямих податків, сплачених суб'єктами господарю-

вання, у загальному обсязі податкових надходжень до бюджету України становила лише 23,5% проти 68,9% непрямих податків (у Європейському союзі відповідно 33,4% та 34,5%);

в) частому коригуванні ставок податків і податкових пільг¹. При цьому, практика застосування останніх свідчить, що замість позитивного ефекту використання пільг одними суб'єктами бізнесу часто підвищує податкове навантаження на інших. Як наслідок, стимулююча функція фіскального регулювання бізнесу нівелюється; створюється загроза погіршення інвестиційного клімату в країні загалом. Враховуючи відповідний європейський досвід, вважаємо за доцільне надання ВПП пільг цільового спрямування на впровадження інновацій, енергозбереження та підвищення енергоефективності.

Разом з тим, частому коригуванню піддається і вітчизняне податкове законодавство в цілому. Так, у 2014 р. було внесено 33 поправки (у 2012 р. – 12; у 2013 р. – 21) до положень Податково кодексу України, які так чи інакше стосуються ВПП;

г) існуванні значного впливу зовнішніх чинників на фіскальне середовище функціонування бізнесу, зокрема, нестабільна політична та соціально-економічна ситуація в країні; стрімкі інфляційні процеси; необґрунтований перерозподіл ВВП, а саме – значна кількість податкових пільг, що дискримінує окремих платників податків; нестабільність у ставках оподаткування, визначенні їх бази та періодів тощо.

Разом з тим, вітчизняному фіскальному регулюванню діяльності ВПП характерні недосконалість податкового законодавства та складність справляння окремих податків; недостатній рівень гармонізації вітчизняного податкового законодавства з аналогічним у розвинутих країн світу що виявляється, зокрема, у:

1) наявності значної кількості, порівняно з іншими країнами світу, видів податків і зборів. В процесі реформування системи адміністрування податків у 2014-поч. 2015 рр. наміри центральної влади щодо швидкого зменшення кількості податків та зборів з 22 до 9 були нереалістичними, а відтак залишилися нереалізованими. Головним чином внаслідок трансформацій їх кількість зменшилася до 11 (у той час як платники податків Білорусі сплачують 10 видів податків і зборів, Чехії – 8, Росії – 7, Грузії – 5, а Швеції – лише 4 [10]). Однак, деякому спрощенню податкової системи сприяла гармонізація бухгалтерського та податкового обліку в цілях оподаткування прибутку підприємств;

2) відсутності законодавчого трактування дефініцій «кластер», «кластерна група», «координаційний центр кластера» (як і будь-яких інших суб'єктів просторової організації бізнесу), а відтак і нормативного регламентування порядку формування Координаційно-моніторинговим депар-

таментом Міжрегіонального головного управління ДФС України – Центральним офісом з обслуговування ВПП Реєстру учасників кластерних груп (здійснюється з 2014 р.), механізмів фіскального регулювання та контролю діяльності підприємств, які входять до їх складу. Так, у 2014 р. до такого Реєстру було віднесено близько 4 тис підприємств-учасників, об'єднаних у 21 кластерну групу. Серед зазначених суб'єктів господарювання на обліку в Центральному офісі з обслуговування ВПП перебувало 210 підприємств (найбільше – в мм. Донецьку (62), Дніпропетровську (62), Києві (42), найменше – в мм. Одесі (5) та Харкові (6)). Враховуючи, що ВПП – учасники кластерних груп є бюджетоутворюючими підприємствами, з метою забезпечення наповнення Державного бюджету України вітчизняним законодавчим та виконавчим органам необхідно прийняти відповідні управлінські рішення щодо формування належного податкового середовища функціонування вказаних суб'єктів бізнесу.

Крім того, дискусійним є питання щодо доцільності встановлення Податковим кодексом України фіксованих сум кількісних критеріїв ідентифікації ВПП², враховуючи нестабільність вітчизняної грошової одиниці та її залежність від зовнішніх та внутрішніх політичних процесів. На наш погляд, з метою формування сприятливого фіскального середовища ведення бізнесу та уникнення частого коригування податкового законодавства, існуючі фіксовані суми кількісних критеріїв ідентифікації ВПП доцільно замінити змінними параметрами, які щорічно переглядаються і встановлюються з врахування фінансово-економічного стану в країні (наприклад, неоподаткований мінімум доходів громадян, рівень мінімальної заробітної плати для працездатної особи тощо).

Загалом, економічний зміст інституційних проблем фіскального регулювання ВПП полягає в тому, що їх наявність загострює ризики ведення господарської діяльності, негативно позначається на фінансових результатах, створює бар'єри для побудови довгострокових стратегій розвитку підприємств.

Напрямок (2): організаційно-фінансові проблеми здійснення фіскального регулювання діяльності ВПП в Україні, ключовими з яких є:

1) надмірне податкове навантаження на бізнес загалом³, яке зумовлює перехід частини підприємств у тіньовий сектор економіки, деформує ринкове конкурентне середовище, призводить до

² Податковий кодекс України великим платником податків регламентує юридичну особу, у якої обсяг доходу від усіх видів діяльності за останні чотири послідовні податкові (звітні) квартали перевищує 500 млн грн або загальна сума сплачених до Державного бюджету України податків за платежами, контроль за справлянням яких покладено на контролюючі органи, за такий самий період перевищує 12 млн грн [11].

³ У 2014 р. загальний рівень податкового навантаження (% до прибутку) в Україні становив 55,9%, в країнах Центральної Європи – 41,3%, країнах Східної Європи та Центральної Азії – 38,7% [12].

¹ За даними Міністерства фінансів України, у 2014 р. бюджетні втрати від надання пільг суб'єктам бізнесу зі сплати податків і зборів становили 44,9 млрд грн, а у 2012 р. – 48,8 млрд грн.

криміналізації підприємницького середовища та розвитку неформальних економічних взаємовідносин між органами державного управління, контролюючими структурами та бізнесом. Зростання податкового навантаження призводить до збільшення витрат власника бізнесу, що, своєю чергою, негативно позначається на таких показниках діяльності підприємства, як ліквідність, платоспроможність, рентабельність тощо та призводить до порушення фінансової стійкості підприємства, погіршуючи тим самим його становище на ринку;

2) поширення явища подвійного оподаткування, коли податками обкладаються і прибуток підприємства, і дохід його власників, що нівелює стимули до розподілу прибутку, оскільки приріст вартості капіталу на рівні фізичних осіб часто обкладається за нижчими ставками податків, ніж дивіденди; знижує стимули до інвестування та започаткування і ведення бізнесу загалом;

3) поширення практики сплати податків авансом до отримання фінансових результатів, які є базою для обчислення суми, що підлягає сплаті до бюджету. Переплати податків в Україні зросли з 2,3 млрд грн станом на початок 2005 р. до 21,2 млрд грн на початок 2013 р. Найбільш стрімко обсяг переplat податків зростає в умовах фінансово-економічної кризи протягом 2008-2009 рр. Традиційно левову частку в обсягах переplat займають бюджетоутворюючі податок на прибуток підприємств та ПДВ. Разом з тим, поширеними є випадки, коли працівники податкових органів здійснювали відшкодування ПДВ в обмін на переplату з податку на прибуток. За даними СДПІ з обслуговування ВПП у м. Львові, обсяг сплаченого до бюджету авансом податку з прибутку підприємств області у 2014 р. зріс, порівняно з відповідним показником 2011 р. майже вп'ятеро [13];

4) недосконалість механізмів фіскального регулювання трансфертного ціноутворення. Зокрема, у 2014 р. ВПП України здійснено контрольованих операцій (експортних операцій через країни, у яких ставка корпоративного податку на 5 і більше відсоткових пунктів нижча, ніж в Україні) на суму 869,3 млн грн, що становить 0,23% від загального обсягу експортних операцій, здійснених вказаними суб'єктами. Однак, з-під оподаткування через механізм трансфертного ціноутворення щороку виводиться приблизно 100 млрд грн, у результаті чого Державний бюджет України недоотримує близько 20-25 млрд грн. Ці оцінки узгоджуються з даними Світового фінансового співтовариства, згідно з якими щорічний відтік капіталу з України становить близько 9,15 млрд дол. (за цим показником Україна займає 17 місце у світі) [14]. Крім того, механізми трансфертного ціноутворення для зниження податкового навантаження використовують понад половину (54%) вітчизняних підприємств-товароекспортерів. Втрати світової економіки від застосування механізмів трансфертного ціноутворення при імпорті товарів щорічно

становлять більше 21 трлн. дол. США [15], які виводяться в офшорні зони. Таким чином, на поч. 2014 р. понад 50 країн світу розробили законодавство з регулювання трансфертного ціноутворення. В Україні відповідне законодавство було прийняте у 2013 р., однак на сьогодні як бізнес, так і податкові органи не готові до застосування прийнятих законодавчих нововведень ані методологічно, ані організаційно та практично;

5) поширення таких деструктивних девіацій вітчизняного середовища функціонування бізнесу, як лобіювання інтересів великого бізнесу; тінізації підприємницької діяльності та трудових відносин; мінімізація та ухилення від сплати податків, зборів (обов'язкових платежів); корупція та зловживання як зі сторони податкових органів, так і ВПП. Дослідження фіскального середовища діяльності ВПП України дозволило встановити, що у 2013-2014 рр. ухилення від сплати податків, зборів (обов'язкових платежів) у структурі кримінальних правопорушень в сфері оподаткування становило 65,5% (рис. 2). При цьому, частка викритих правопорушень за ознаками ч.3 ст.212 Кримінального кодексу України (ухилення від сплати податків, зборів (обов'язкових платежів), вчинені особою, раніше судимою за ухилення від сплати податків, зборів (обов'язкових платежів), або якщо вони призвели до фактичного ненадходження до бюджетів чи державних цільових фондів коштів в особливо великих розмірах – віднесено до категорії особливо тяжких злочинів), протягом зазначеного періоду склала 66,7% від виявлених правопорушень за ст. 212 або 43,7% – від усіх виявлених кримінальних правопорушень (у 2013 р. – 47,9%) [13]. Крім того, 2014 р. інспекторами Міжрегіонального головного управління ДФС України – Центрального офісу з обслуговування ВПП виявлено 67 фактів необгрунтованої заявки до відшкодування ПДВ на загальну суму 562,4 млн грн (у 2013 р. – 132 заявки на загальну 1,8 млрд грн).

Також, розпочато кримінальні провадження (83 од.) за ознаками ст.191 Кримінального кодексу України «Привласнення, розтрата майна або заволодіння ним шляхом зловживання службовим становищем» на загальну суму 0,9 млрд грн; виявлено 143 кримінальних правопорушень у сфері державних закупівель на загальну суму збитків 416,3 млн грн, з яких до бюджету на кінець року відшкодовано 52,7%.

Поширення зазначених деструктивних девіацій вітчизняного фіскального середовища функціонування бізнесу супроводжується, з-поміж іншого, недостатніми розмірами відшкодування завданих державі збитків, спричинених ухиляннєм ВПП від оподаткування. Так, частка узгоджених податкових зобов'язань з донарахованих за результатами податкових перевірок ВПП України становила у 2014 р. лише 9,2%, решта – оскаржувалися в адміністративному та судовому порядку. Рівень стягнення узгоджених податкових зобов'язань у звітному році склав 76%.

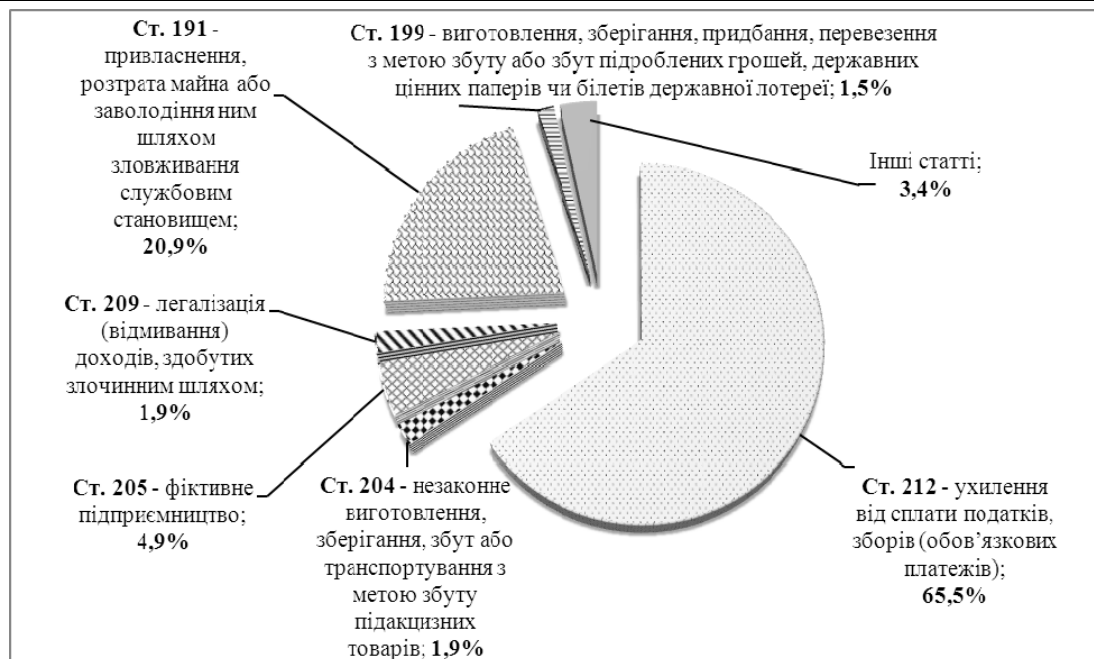


Рис. 2. Структура кримінальних правопорушень у сфері оподаткування, вчинених великими платниками податків України у 2013-2014 рр. (відповідно до статей Кримінального кодексу України) [складно за даними [13]]

Загалом зазначимо, серед сучасних соціально-економічних проблем, вирішення яких є першочерговим, на думку 63,5% населення України є саме боротьба з корупцією (у 2011 р. – 90,5%, а на початку 2013 р. – 47%) [16].

б) низькі правова та податкова культура, а також дисципліна у бізнес-середовищі, недостатня поінформованість бізнесу щодо змін у нормативному забезпеченні фіскального регулювання ВПП. Зокрема, у 2014 р. неоднозначне тлумачення податкового законодавства стало причиною скасування 59% податкових повідомлень-рішень за наслідками адміністративного оскарження ВПП, а за наслідками судового оскарження – 98% [13].

Реформування фіскальної системи України, зокрема в частині впровадження ризик-орієнтованої системи відбору платників податків для перевірок, не сприяло лібералізації проходження контрольно-перевірочних процедур ВПП. Першопричиною такої незмінності є те, що на практиці планові податкові перевірки становлять лише невелику частину усіх податкових перевірок (зокрема, частка планових перевірок у загальній чисельності перевірок ВПП за всіма СПДІ України у 2014 р. становила 13,7%, по СДПІ у м. Львові – 20,4%), а решта потрапляють до різних категорій позапланового контролю. Зазначене свідчить про існування проблем у плануванні податкового контролю діяльності ВПП та практичний реалізації ризик-орієнтованого підходу до складання планів-графіків проведення перевірок, недосконалу систему звітування та інформування⁴.

Крім того, гострою проблемою гармонізації відносин держави загалом і платника податків, є формування єдиної судової практики вирішення позовів за результатами податкових перевірок, у тому числі адміністративних, що зумовлена насамперед невисоким фаховим рівнем (щодо розгляду справ про податкові правопорушення) деяких суддів і недостатньою компетенцією частини представників органів податкової служби. Відтак, загострилася потреба у створенні єдиної, чітко функціонуючої та дієвої системи підбору та підвищення професійної компетентності кадрів органів, уповноважених здійснювати фіскальне регулювання діяльності ВПП.

Разом з тим, сьогодні не достатньо вивчені та розроблені непрямі методи податкового контролю великих платників податків. Насамперед це стосується методу «горизонтального моніторингу», застосування якого мало успіх у Нідерландах, Німеччині, Австрії, Великобританії, Ірландії, Словенії, Південній Кореї, та допомогло б мінімізувати втручання у поточну діяльність ВПП, забезпечивши тим самим повноцінне наповнення бюджетів усіх рівнів з одночасним дотриманням балансу прав податкових органів і платників податків [4].

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи сказане, слід наголосити на необхідності забезпечення реалізації узгодженого механізму фіскального регулювання діяльності ВПП, у якому були б чітко прописані його мета, форми, методи та інструменти, у тому числі єдина методологічна база надання податкових пільг і

⁴ У структурі письмових звернень платників податків, що надійшли до Державної фіскальної служби у Львівській області, 18% у 2013 р. та 21% у 2014 р. становили

звернення щодо процедури проходження податкового контролю.

преференцій на основі врахування та узгодження інтересів економічних суб'єктів задля формування максимально зручних і необтяжливих умов ведення бізнесу та адміністрування податків в Україні, зниження неформальної (корупційної) складової вітчизняної податкової політики та забезпечення гармонізації інтересів учасників податкових правовідносин. Зазначене становить перспективу подальших досліджень автора.

Список використаних джерел

1. Аналіз індексу конкурентоспроможності України в 2013-2014рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://infoflight.org.ua/content/analiz-indeksu-konkurentospromozhnosti-ukrayini-v-2013-2014-rr>.
2. Бережний Я. Проблеми та шляхи формування сприятливого інституційного середовища для підприємницької діяльності в Україні: аналіт. доп. / Я. Бережний, Д. Ляпін, Д. Покришка; за ред. Я. Жаліла. – К.: НІСД, 2014.
3. Дубинецька П. Реформування податкової системи як передумова детінізації економіки України / П. Дубинецька // Формування ринкової економіки в Україні: Збірник наукових праць. – Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2012. – Вип. № 28. – С. 209-215.
4. Лещух І.В. Податковий контроль великих платників податків: іноземний досвід та вітчизняна практика / І.В. Лещух // Облік і фінанси. – 2014. – № 1 (63). – С. 82-88.
5. Мельник М. Формування бізнес-середовища України в умовах інституційних трансформацій: монографія / М. Мельник. – Л.: ІРД НАН України, 2012. – 568 с.
6. Official website The Doing Business [Electronic resource]. – Access mode: www.doingbusiness.org
7. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їх державами-членами, з іншої сторони від 27.06.2014 р., ратифікація від 16.09.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011.
8. Official website European Commission/Eurostat [Electronic resource]. – Access mode: <http://ec.europa.eu/eurostat>.
9. Бюджет України 2013. Статистичний збірник. – К. – 2014.
10. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/>.
11. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
12. Doing business 2014: Economy profile: Ukraine / The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2013. – [Electronic resource]. – Available at: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreconomies/~media/giawb/doing%20business/documents/profiles/country/UKR.pdf>.
13. Офіційний сайт Міжрегіонального головного управління Державної фіскальної служби – Центрального офісу з обслуговування великих платників [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://officevp.sfs.gov.ua/>.
14. Стратегічний план розвитку державної податкової служби України на період до 2013 р. / Угода про позику (Проект «Модернізація державної податкової служби України – 1») між Україною та Міжнародним банком реконструкції та розвитку № 4698-UA від 04.09.2003 р. (ратифіковано Законом України від 20.11.2003 р. № 1317-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minrd.gov.ua/modernizatsiya-dps-ukraini/arkhiv/proekt-modernizatsiya-derj>.
15. Дубніцький В. Трансфертне ценообرازованіє: український варіант [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iaa.net.ua/transfertnoe-cenoobrazovanie/>.
16. Україна-2014: соціально-економічна криза та пошук шляхів реформування. – К., 2014. – 60 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/upload/2014_Ekonomika_101114_NNN.pdf.

ПРИХНО

УДК 368.01

Ірина Миколаївна
prikhno_irina@mail.ru

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СТРАХОВИХ РЕЗЕРВІВ

SCIENTIFIC APPROACHES TO FORMATION OF INSURANCE RESERVES

кандидат економічних
наук, доцент кафедри
фінансів, Черкаський
державний технологічний
університет

Стаття присвячена визначенню суті страхових резервів, характеристиці основних їх видів, описанню методик формування різних видів страхових резервів. У статті обґрунтована модель управління страховими резервами.

Статья посвящена определению сущности страховых резервов, характеристике основных их видов, описанию методик формирования разных видов страховых резервов. В статье обоснована модель управления страховыми резервами.

The article is devoted to defining the essence of insurance reserves, the main characteristic of their species, description of methods of forming various kinds of insurance reserves. In the article the model of insurance reserves is justified.

Ключові слова: страховий резерв, формування страхового резерву, модель управління страховими резервами

Ключевые слова: страховой резерв, формирование страхового резерва, модель управления страховыми резервами

Keywords: the insurance reserve, the formation of insurance reserve, the model of insurance reserves management

ВСТУП

Нинішні умови господарювання потребують прискорення розвитку страхових компаній, оскільки вони мають здатність акумулювати значні фінансові ресурси та здійснювати активну інвестиційну політику. Однією з першочергових вимог до страховика є формування страхових резервів, що спричинено зосередженням у страховій компанії майнових інтересів значної кількості страхувальників.

Теоретичні основи сутності і умови формування страхових резервів досліджено в наукових працях сучасних вчених-економістів, зокрема таких: В. Базилевича, Л. Матвійчука, С. Осадця, В. Плиса, Р. Островерхої. Однак, слід зауважити, що підходи до формування страхових резервів за видами розглянуто фрагментарно і потребує подальшого дослідження.

МЕТА РОБОТИ

Метою роботи є визначення суті страхових резервів, характеристика основних їх видів, описання методик формування різних видів страхових резервів, розробка моделі управління страховими резервами.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою цього дослідження є наукові праці вітчизняних вчених-економістів, інформаційні ресурси мережі Internet, нормативно-правові акти України.

При виконанні дослідження використано такі методи дослідження: порівняння, структурно-логічного аналізу, узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Страхові резерви – це грошові кошти, що утворюються страховиками з метою забезпечення майбутніх виплат страхових сум і страхового відшкодування залежно від видів страхування (перестрахування) [1].

Необхідність формування страхових резервів спричинена специфічною діяльністю страховиків, які спочатку акумулюють грошові кошти у вигляді страхових премій, а потім, у випадку настання страхового випадку, виплачують грошові суми у вигляді страхового відшкодування. Зауважимо, що між моментом акумулювання грошових коштів і між моментом виплати страхового відшкодування проходить певний проміжок часу, що дає можливість страховикові примножувати залучені грошові кошти, вкладаючи їх у високоліквідні фінансові активи. Але, оскільки настання страхового випадку є непередбачуваним, тому страхова компанія обов'язково повинна мати певний запас грошових коштів (страховий резерв), щоб у будь-який момент виконати умови договору щодо виплати страхового відшкодування.

Правила формування страхових резервів регламентуються такими нормативно-правовими актами: Законом України “Про страхування” [2], Правилами формування, обліку та розміщення страхових резервів за видами страхування, іншими, ніж страхування життя [3], Методикою формування резервів із страхування життя [4].

Згідно статті 31 Закону України “Про страхування” страхові резерви поділяються на технічні резерви і резерви із страхування життя (рис. 1).

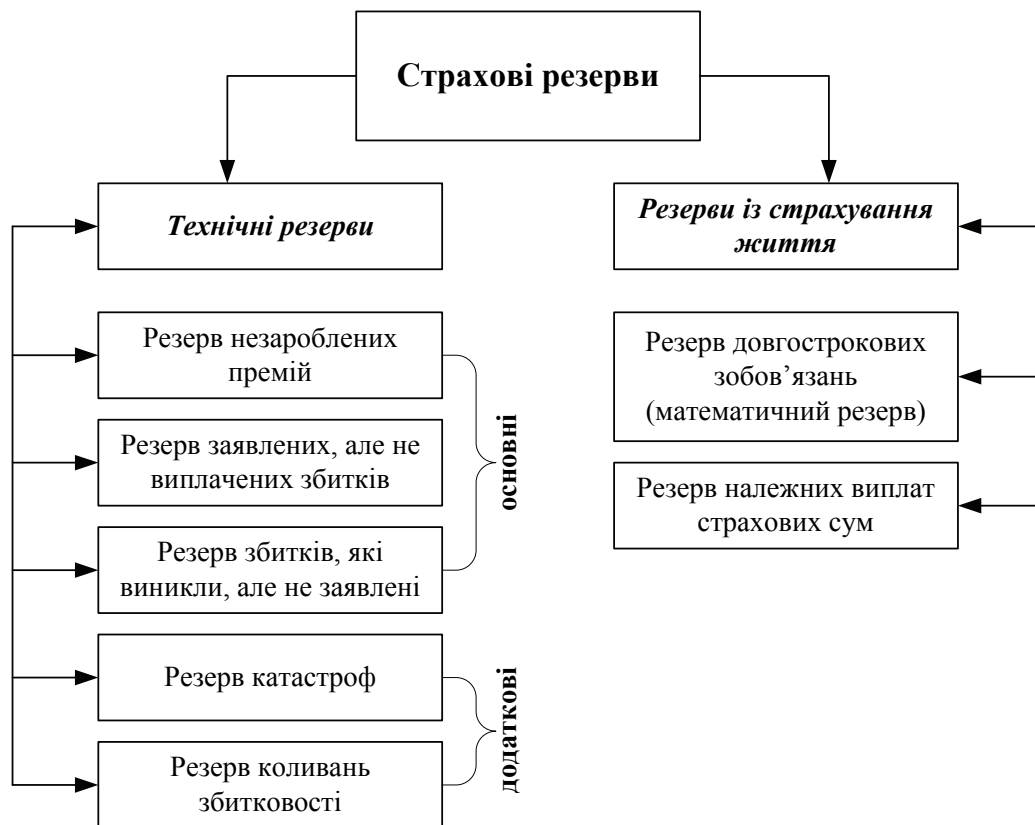


Рис. 1. Класифікація страхових резервів

Технічні резерви за критерієм обов'язковості можна поділити на основні і додаткові. До основних технічних резервів відносяться:

- резерви незароблених премій;
- резерви заявлених, але не виплачених збитків;
- резерви збитків, які виникли, але не заявлені.

Додатковими технічними резервами є:

- резерви катастроф;
- резерви коливань збитковості.

Резерви із страхування життя поділяються на:

- резерви довгострокових зобов'язань (математичні резерви);
- резерви належних виплат страхових сум.

Проаналізуємо специфіку формування зазначених видів страхових резервів згідно Правил формування, обліку та розміщення страхових резервів за видами страхування, іншими, ніж страхування життя [3] і Методики формування резервів із страхування життя [4] (табл. 1).

Таблиця 1

Методика формування різних видів страхових резервів

1	2	3
№ з/п	Вид резерву	Методика формування резерву
1	Резерв незароблених премій	Величина резерву встановлюється залежно від часток надходжень сум страхових платежів (страхових премій, страхових внесків), які не можуть бути меншими 80 % загальної суми надходжень страхових платежів (страхових премій, страхових внесків), з відповідних видів страхування у кожному місяці з попередніх дев'яти місяців (розрахунковий період) і обчислюється в такому порядку: – частки надходжень сум страхових платежів (страхових премій, страхових внесків) за перші три місяці розрахункового періоду множаться на одну четверту; – частки надходжень сум страхових платежів (страхових премій, страхових внесків) за наступні три місяці розрахункового періоду множаться на одну другу; – частки надходжень сум страхових платежів (страхових премій, страхових внесків) за останні три місяці розрахункового періоду множаться на три четвертих; – одержані добутки додаються.

Продовження табл. 1

1	2	3
2	Резерв заявлених, але не виплачених збитків	Величина резерву відповідає сумі заявлених збитків у звітному періоді, збільшеній на суму не виплачених збитків на початок звітного періоду за попередні періоди, зменшеній на суму виплачених збитків у звітному періоді плюс витрати на врегулювання збитків у розмірі 3 % від суми не виплачених збитків на кінець звітного періоду.
3	Резерв збитків, які виникли, але не заявлені	Розрахунок резерву здійснюється із застосуванням таких методів: 1) модифікація ланцюгового методу і метод Борнхуеттера-Фергюсона – застосовуються за наявності даних не менше ніж за 12 періодів (кварталів) сплати (розвитку) збитків); 2) метод фіксованого відсотка – резерв визначається у розмірі 10 % від заробленої страхової премії з попередніх чотирьох кварталів, які передують звітній даті.
4	Резерв коливань збитковості	Резерв (РКЗ) розраховується за формулою: $РКЗ = РКЗ_n - (ЗФ - ЗР) * ЗСП,$ де: $РКЗ_n$ – резерв коливань збитковості на початок звітного періоду; ЗФ – показник фактичного рівня збитковості за видом страхування у звітному періоді; ЗР – показник середнього очікуваного рівня збитковості, який взято за основу при розрахунку тарифної ставки за видом страхування; ЗСП – зароблена страхова премія у звітному періоді.
5	Резерв катастроф	Методика розрахунку резерву розроблена лише для страховиків, які надають послуги із обов'язкового страхування цивільної відповідальності за ядерну шкоду та не встановлена для інших видів страхування.
6	Резерв довгострокових зобов'язань (математичний резерв)	Резерв складається з: 1) резервів нетто-премій – різниця між актуарною вартістю потоку майбутніх страхових виплат (без урахування бонусів) та актуарною вартістю потоку майбутніх страхових нетто-премій; 2) резервів витрат на ведення справи – різниця між актуарною вартістю потоку майбутніх витрат страховика із забезпечення виконання зобов'язань за договором після закінчення строку сплати страхових внесків та актуарною вартістю потоку наступних надходжень тієї частини брутто-премії, що йде на покриття майбутніх витрат; 3) резервів вирівнювання – розраховується в разі, якщо при розрахунку математичних резервів за договором актуарна вартість потоку майбутніх страхових нетто-премій перевищує 97 % від актуарної вартості потоку майбутніх страхових брутто-премій, яка обчислюється на базисі розрахунку резервів, та дорівнює величині такого перевищення. В іншому випадку резерв вирівнювання за договором не формується, а його величина вважається рівною нулю; 4) резерву бонусів – оцінкою актуарної вартості додаткових зобов'язань страховика, що виникають при збільшенні розмірів страхових сум та (або) страхових виплат за результатами отриманого інвестиційного доходу та за іншими фінансовими результатами діяльності страховика (участь у прибутках страховика).
7	Резерв належних виплат страхових сум	Резерв складається з: 1) резерву заявлених, але не врегульованих збитків – визначається у сумарному розмірі не сплачених на звітну дату грошових сум, що мають бути виплачені: а) у зв'язку із страховими випадками, про факт настання яких заявлено страховику в установленому законодавством та договором порядку; б) при настанні термінів здійснення виплат ануїтету, за якими (термінами) згідно з умовами договору не вимагається заява на виплату; в) у зв'язку з достроковим припиненням дії договору або із змінами умов договору; г) у зв'язку з настанням страхового випадку, який стався протягом звітного періоду або попередніх періодів, коли про факт дожиття застрахованої особи не було заявлено на звітну дату; 2) резерву збитків, що виникли, але не заявлені – є оцінкою грошових зобов'язань страховика, що виникли внаслідок смерті застрахованої особи, нещасного випадку та (або) хвороби щодо страхових випадків, які могли статися у звітному або звітних періодах, що передують йому, але не були заявлені на звітну дату.

Зауважимо, що розрахунок всіх видів страхових резервів здійснюється за кожним видом страхування

окремо. Загальна величина кожного виду резерву дорівнює сумі резервів, розрахованих окремо за кожним видом страхування.

Проаналізуємо обсяг сформованих страхових резервів в Україні. Для цього на основі статистичних даних [5, с. 3] побудовано діаграму зміни страхових резервів протягом 2012-2014 рр. (рис. 2).

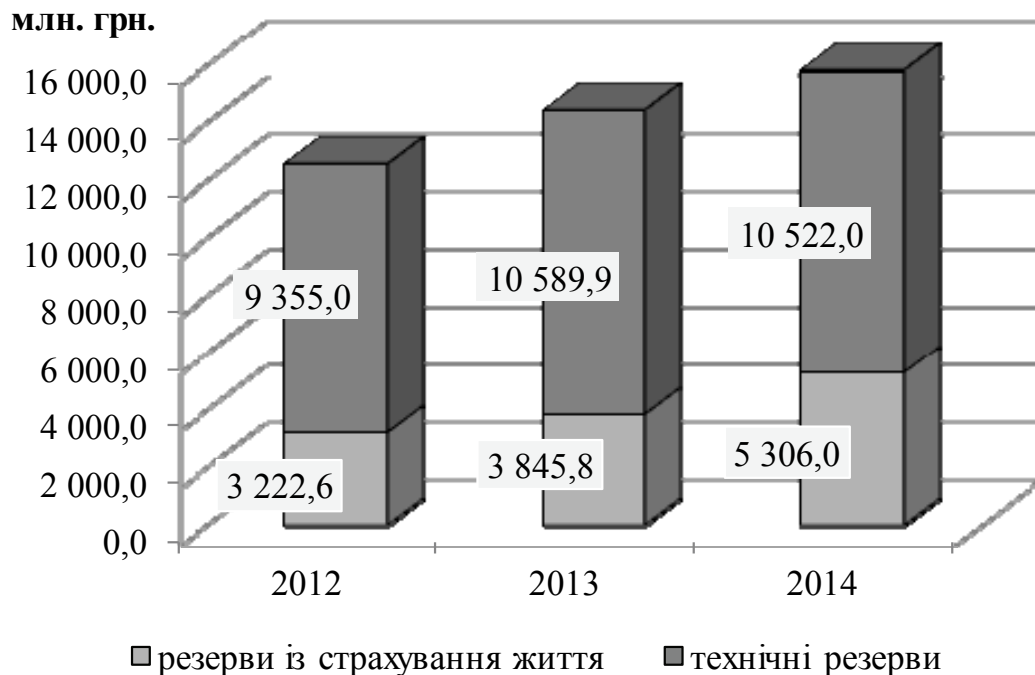


Рис. 2. Динаміка зміни страхових резервів протягом 2012-2014 рр.

Страхові резерви зросли з 12577,6 млн. грн. на кінець 2012 р. до 14435,7 млн. грн. на кінець 2013 р., тобто на 14,8 %, і до 15828,0 млн. грн. на кінець 2014 р., тобто на 9,6 % у порівнянні з аналогічною датою 2013 р.

При цьому, технічні страхові резерви становили 74,4 % станом на 31.12.2012 р., а станом на 31.12.2014 р. їх частка зменшилася до 66,5 %. В абсолютному ж вираженні відбулося збільшення технічних резервів з 9355,0 млн. грн. наприкінці 2012 р. до 10522,0 млн. грн. наприкінці 2014 р., тобто на 1167 млн. грн. (на 12,5 %).

Відповідно резерви із страхування життя зросли з 3222,6 млн. грн. станом на 31.12.2012 р. до 5306,0 млн. грн. станом на 31.12.2014 р., тобто на 2083,4 млн. грн. (на 64,6 %). А по структурі частка резервів із страхування життя зросла з 25,6 % до 33,5 % (на 7,9 відсоткових пунктів).

З метою ефективного управління процесом формування страхових резервів вітчизняним страховим компаніям необхідно використовувати

модель управління страховими резервами, яку розроблено на основі системи управління страховими резервами, запропонованої О. Рабій у своїй дисертаційній роботі [6, с. 9].

Удосконалена модель представлена на рис. 3.

Основним завданням Блоку 1 є управління акумуляцією грошових коштів, а саме: накопичення грошових коштів, вибір методики розрахунку страхових резервів, формування страхових резервів.

Основним завданням Блоку 2 є управління ризиками, зокрема запобігання виникненню або мінімізація внутрішніх і зовнішніх ризиків.

Основним завданням Блоку 3 є управління інвестуванням страхових резервів – проведення страховиком зваженої, ефективної інвестиційної політики.

Основним завданням Блоку 4 є управління процесом контролю за формуванням і використанням страхових резервів з метою забезпечення фінансової стійкості страхової компанії.

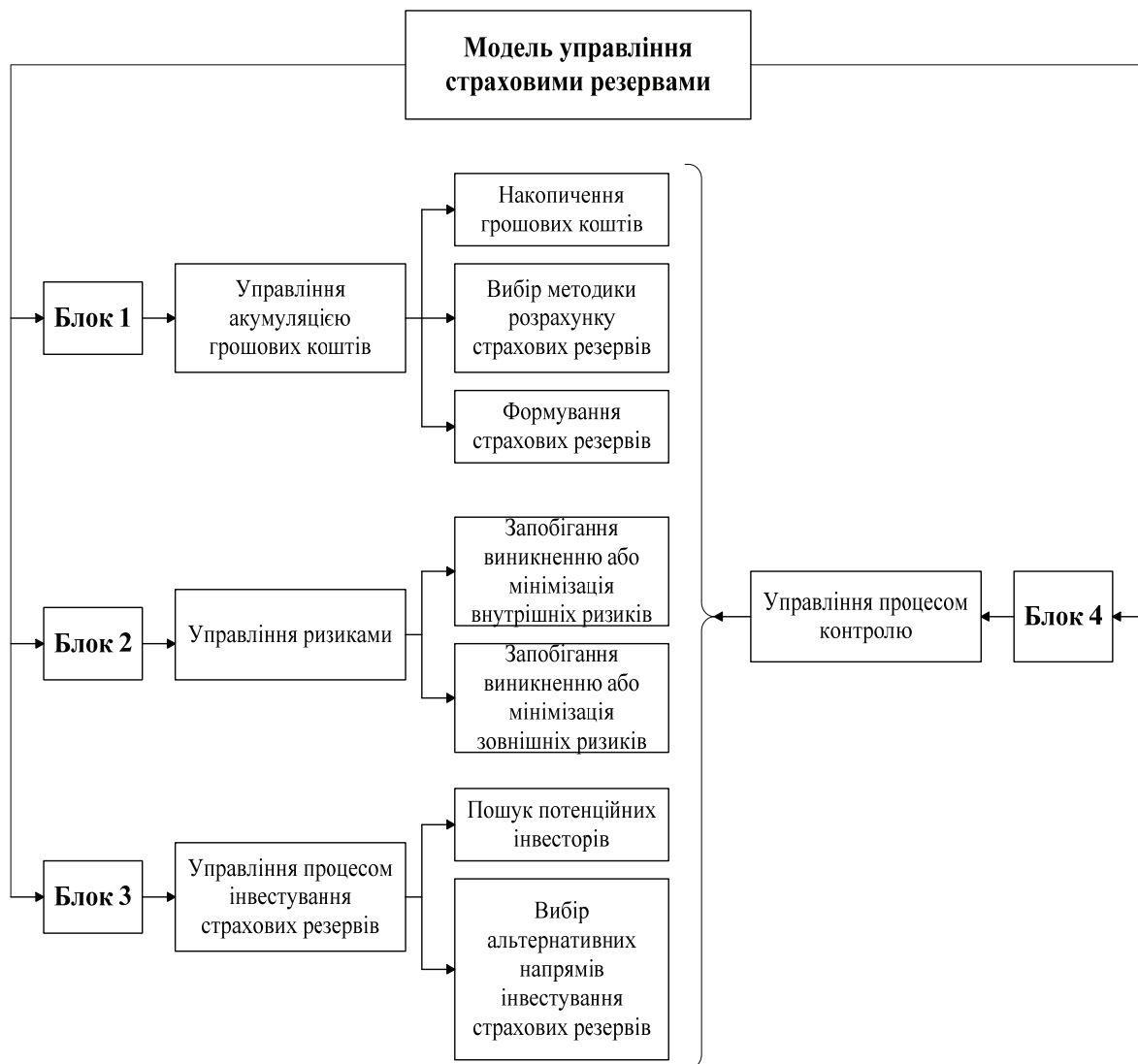


Рис. 3. Модель управління страховими резервами

ВИСНОВКИ

Таким чином, страхові компанії формують страхові резерви, які мають суто цільове призначення – виплата суми страхового відшкодування у випадку настання страхового випадку. Кожному виду страхових резервів притаманна власна методика чи декілька методик їх формування. Формування страхових резервів є для страхувальника певною гарантією повернення йому суми відшкодування і для страховика гарантією спроможності виконати умови страхового договору.

Список використаних джерел

1. Матвійчук Л.О. Методичні підходи до формування та обліку страхових резервів за видами страхування, іншими, ніж страхування життя / Л.О. Матвійчук // Вісник Дніпропетровського університету: Серія „Економіка”: Наукове видання – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vestnikdnu.com.ua/archive/201374/230-234.htm>.
2. Про страхування: Закон України: 07.03.1996 р. № 85/96-ВР // Верховна Рада України. –

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.

3. Правила формування, обліку та розміщення страхових резервів за видами страхування, іншими, ніж страхування життя: Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України: 17.12.2004 р. № 3104 // Верховна Рада України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.

4. Методика формування резервів із страхування життя: Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України: 27.01.2004 р. № 24 // Верховна Рада України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.

5. Підсумки діяльності страхових компаній за 2014 рік // ФОРІНШУРЕР. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/files/file00552.pdf>.

6. Рабий О.С. Управління страховими резервами страховика / О.С. Рабий // Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук : спеціальність 08.04.01 – фінанси, грошовий обіг і кредит. – Одеса, 2006. – 21 с.

СМАКОВСЬКА

Юлія Миколаївна

y.smakovskaya@gmail.com

УДК 336.1:332.14

СВІТОВИЙ ДОСВІД ЕФЕКТИВНОЇ ВЗАЄМОДІЇ БІЗНЕСУ ТА ВЛАДИ У ФІНАНСУВАННІ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ

THE WORLD EXPERIENCE OF EFFECTIVE INTERACTION BETWEEN BUSINESS AND GOVERNMENT IN THE FINANCING OF THE SOCIAL SPHERE

ст. викладач кафедри
фінансів, Черкаський
державний технологічний
університет

У статті досліджено світовий досвід взаємодії державних та приватних підприємницьких структур в соціальній сфері за допомогою механізму державно-приватного партнерства, що дозволяє підвищити рівень послуг і сприяє задоволенню існуючих потреб у соціальній сфері.

Статья посвящена международному опыту взаимодействия государственных и частных предпринимательских структур в социальной сфере с помощью механизма государственно-частного партнерства, позволяющего повысить уровень оказываемых услуг и способствующего удовлетворению существующих потребностей в социальной сфере.

This article is devoted to development of interaction of the state and private enterprise structures in the social sphere by means of the mechanism of state-private partnership which will allow to raise level of the rendered services and will promote satisfaction of existing complex needs for the social sphere.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, фінансування, розвиток, соціальна сфера

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, финансирование, развитие, социальная сфера

Keywords: public-private partnership, financing, development, social sphere

ВСТУП

Дослідження взаємин підприємницьких структур та інститутів держави в розвинених країнах довели, що їх конструктивна взаємодія є найважливішим чинником успішного соціально-економічного зростання.

Історичний аспект еволюції партнерства держави та бізнесу досліджували О. Андрюшкевич, В. Варнавський, А. Куліков, В. Сазонов, Т. Соболева, В. Сухих, Л. Циганова та ін. Зарубіжний досвід організації державно-приватного партнерства (або публічно-приватного партнерства, ДПП) представлений в працях Е. Аткинсона, Д. Грімсі, Дж. Д. Карлсона, М. Льюїса, Дж. Пламмера та ін.; інституційні засади розвитку та регулювання державно-приватного партнерства за сучасних умов розкрито у законодавчих актах, нормативно-правових документах багатьох країн, аналітичних доповідях ОЕСР, Європейської Комісії, Світового банку тощо.

Не зважаючи на численні та глибокі дослідження щодо взаємодії влади та бізнесу, дотепер залишається невирішеною проблема формування ефективної системи державно-приватного партнерства в соціальній сфері, недостатньо вивчені проблеми вибору форми партнерства та організації фінансування проектів.

МЕТА РОБОТИ полягає у визначенні перспектив розвитку державно-приватного партнерства у фінансуванні соціальної сфери на основі аналізу зарубіжного та вітчизняного досвіду реалізації ДПП-проектів.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретичну основу дослідження склали праці вітчизняних і зарубіжних економістів, монографії, матеріали науково-практичних конференцій.

Методологічну основу дослідження становить діалектичний метод пізнання, що зумовлює вивчення економічних явищ у їх постійному розвитку та взаємозв'язку. У роботі були застосовані загально-наукові методи; методи логічного, системно-функціонального аналізу, а також наукової абстракції, індукції та дедукції, порівняння, угруповання, економіко-статистичні методи обробки інформації.

РЕЗУЛЬТАТИ

Нині всі економічні процеси в тій чи іншій мірі набувають соціального забарвлення, що в першу чергу викликано прямим впливом соціальної сфери на якість життя населення, і, отже, на рівень економічного зростання держави в цілому, тому уряди країн докладають все більше зусиль для залучення коштів у розвиток галузей соціальної сфери.

Оскільки соціально значущі проекти є, як правило, капіталомісткими та низькоприбутковими, а бюджети не в змозі самостійно забезпечувати їх підтримку, фінансові зобов'язання держави постійно зростають. Через відсутність стабільного і достатнього фінансування відбувається погіршення якості та скорочення обсягу послуг, що надаються в межах реалізації соціальних програм. У той же час незмінно зростають потреби суспільства і вимоги до рівня

соціального обслуговування. У такій ситуації доцільним є залучення коштів приватного бізнесу з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагород між державою та бізнесом.

Одним із сучасних механізмів залучення інвестиційних коштів у розвиток галузей, які традиційно відносяться до державного сектору (зокрема, житлово-комунальне господарство, транспорт, соціальна сфера), є державно-приватне партнерство (ДПП). У більшості випадків ДПП передбачає залучення коштів приватного інвестора з частковою передачею йому права на операційне управління об'єктами інвестицій на обумовлений термін.

Основною метою державно-приватного партнерства є розвиток інфраструктури в інтересах суспільства шляхом об'єднання ресурсів і досвіду кожної зі сторін, реалізація суспільно значущих проектів з найменшими витратами і ризиками за умови надання економічним суб'єктам високоякісних послуг.

Як відомо, співпраця держави і приватного сектору з питань фінансування інвестиційних проектів має давню історію, проте використання механізму державно-приватного партнерства в сучасному світі набуло широкого розповсюдження порівняно недавно. Найбільшого поширення механізм партнерства отримав в країнах англосаксонської правової системи, де допускається застосування ДПП в малих і середніх проектах. У Європі ж, навпаки, ДПП застосовується в більш великих проектах [6].

Аналіз світового досвіду державно-приватного партнерства дозволяє простежити кореляцію між рівнем соціально-економічного розвитку країни і тими галузями, які вибираються для залучення в них приватних інвестицій за допомогою ДПП.

Так, у країнах з високим рівнем розвитку (країнах «Великої сімки») партнерство держави та бізнесу націлено в першу чергу на проекти соціальної інфраструктури, а саме охорону здоров'я та освіти; на такі проекти припадає близько 52% реалізованих проектів ДПП. За ними ідуть проекти транспортної інфраструктури (близько 15%). Якщо в розвинених країнах приватний капітал за допомогою ДПП залучається переважно в об'єкти соціальної інфраструктури, то в країнах, економіка яких розвивається (Індія, Бразилія, Гонконг, Саудівська Аравія та ін.), так само як і в країнах з перехідною економікою (країни Центральної та Східної Європи) на першому місці знаходяться проекти транспортної інфраструктури. До їх числа відносяться проекти з будівництва автодоріг, мостів і тунелів, аеропортів, об'єктів ЖКГ (водоочисні споруди) та пенітенціарної системи [3].

Таким чином, в тих країнах, які характеризуються наявністю ринкової економіки, високим рівнем продуктивності праці та рівнем споживання ВВП на душу населення, де державою гарантується високий рівень соціального захисту, де велика середня тривалість життя і спостерігається висока якість медичного обслуговування та освіти, ДПП використовується частіше в галузях охорони здоров'я

та освіти, що продиктовано політикою держави.

Серед країн, що активно застосовують ДПП, особливо виділяється Великобританія, де механізми державно-приватного партнерства одержали найбільш широке поширення у багатьох сферах (зокрема, в освіті, охороні здоров'я, транспорті, водопостачанні, переробці відходів, інноваційній діяльності тощо). Найбільш великими замовниками реалізації програми ДПП у Великобританії традиційно є міністерства транспорту, охорони здоров'я, оборони, освіти і уряд Шотландії [5].

Порівняльний аналіз ДПП у Великобританії і континентальній Європі свідчить про те, що Великобританія залишається лідером в Європі не тільки за масштабами використання схем ДПП для залучення інвестицій, але і за ступенем диверсифікації напрямів використання таких інвестицій в економіці.

Нині британський бізнес придбав багатосторонній практичний досвід участі в контрактах в рамках ДПП, включаючи правові та фінансові питання, а також аспекти управління проектами. Щорічно у Великобританії укладається кілька десятків контрактів ДПП. За даними уряду, такі проекти забезпечують 17% економії від бюджету країни [5].

Освіта (в основному, будівництво шкіл) є головним сектором програм державно-приватного партнерства: за 20 років використання ДПП у Великобританії реалізовувалося понад 700 проектів ДПП, причому 225 з них – у сфері освіти, 214 – у сфері охорони здоров'я (за 20 років використання приватних коштів у будівництві та експлуатації інфраструктурних проектів у Великобританії було побудовано близько 130 лікарень). Більшість з цих проектів є успішними [5].

Все це говорить про те, що пріоритетним напрямком розвитку для Великобританії є соціальна інфраструктура, а велика кількість контрактів говорить про ефективність використання механізму ДПП в реалізації соціальних проектів.

Світовий досвід реалізації соціальних проектів свідчить про те, що держава часто приймає на себе ринковий ризик в рамках певних базових умов. Від розподілу ризиків і можливостей залежать функції держави: якщо приватний інвестор несе більшу частину ризиків по проекту, то держава має обмежене право втручатися у виконання проекту або в основному контролює його.

Україна має досвід залучення приватного сектору до розвитку національної економіки. За даними Світового банку, протягом 1990-2013 років за участю приватного сектору реалізовано 58 інфраструктурних проектів, при цьому загальний обсяг інвестицій у зазначені проекти становив 14,345 млрд. доларів США, з яких майже 82% були спрямовані на реалізацію проектів у сфері телекомунікацій (рис. 1) [3]. В інших країнах з рівнем доходу на одну особу нижче середнього (переважно країни Африки, найменш розвинені країни Південно-Східної Азії та країни СНД) загальний обсяг інвестицій, залучених у 1990-2011 роках для реалізації інфраструктурних проектів за участю приватного сектору, становив 588,5 млрд. доларів США [7].

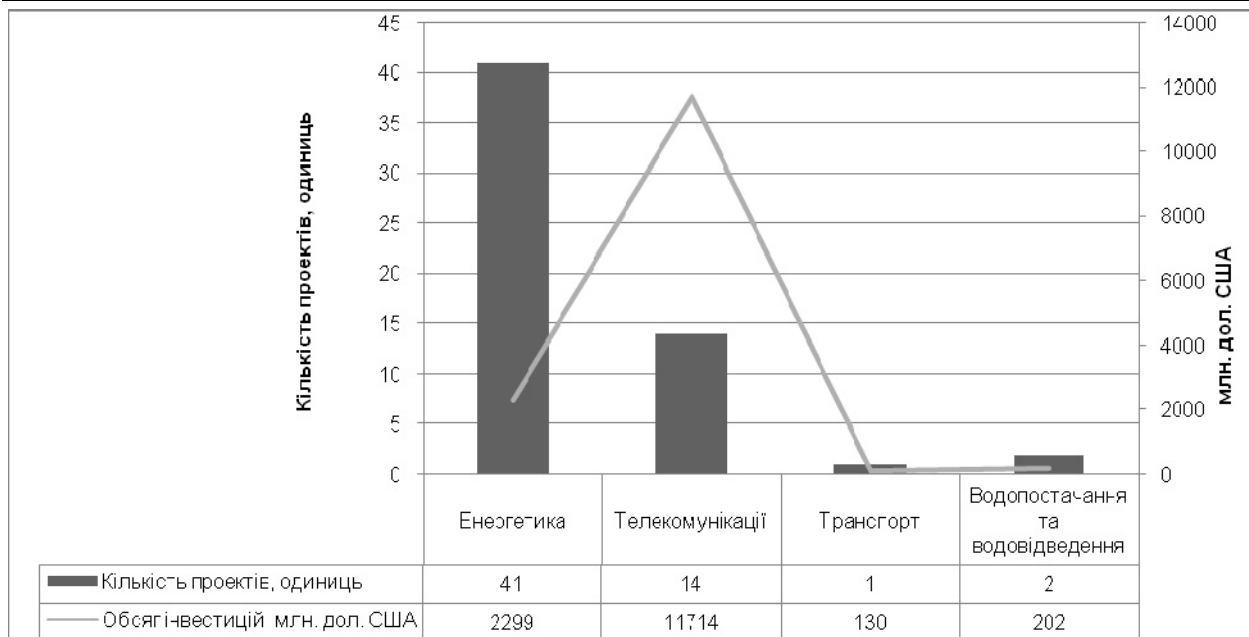


Рисунок 1. Проекти ДПП, що реалізовані в Україні протягом 1990-2013рр., та обсяг інвестицій, спрямованих на їх реалізацію

За даними Департаменту інвестиційно-інноваційної політики та розвитку державно-приватного партнерства Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [4] станом на кінець 2014 року на засадах державно-приватного партнерства в Україні реалізовувалось 243 проекти (210 договорів концесії, 33 договори про спільну діяльність).

Політична нестабільність в Україні не сприяє зацікавленості приватних партнерів у спільному інвестуванні в соціальні проекти, крім того, основними причинами уповільнення розвитку державно-приватного партнерства в країні, на яких, зокрема, наголошується і в «Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 роки» [7], є такі:

- недостатній рівень уваги держави до реалізації політики у сфері ДПП і недосконалість системи управління розвитком такого партнерства;
- відсутність у сфері державно-приватного партнерства дієвих заходів із створення умов для його розвитку, а також чіткого розмежування повноважень між органами державної влади та координації їх діяльності;
- низький рівень довіри громадян до органів державної влади та обізнаності з питань переваг реалізації інвестиційних проектів на засадах ДПП, недостатній рівень поінформованості населення про переваги і ризики застосування механізмів такого партнерства, неналежне кадрове забезпечення органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування фахівцями у сфері ДПП, недостатній обсяг фінансування реального сектору економіки;
- несприятливий інвестиційний клімат і складність умов провадження підприємницької діяльності під час реалізації проектів державно-приватного партнерства;
- відсутність ефективного механізму надання

державної підтримки у сфері ДПП та наявність проблем у відносинах між органами державної влади і приватним сектором під час проведення погоджувальних процедур, захисту прав власності інвесторів, розв'язання господарських спорів;

- неузгодженість нормативно-правової бази з питань державно-приватного партнерства.

Міжнародний досвід свідчить, що для стійкого економічного розвитку, крім прийняття актів національного законодавства у сфері державно-приватного партнерства, необхідне застосування механізму державної підтримки з метою залучення приватних інвестицій на засадах такого партнерства. У той же час в умовах традиційного для України дефіциту бюджетних коштів надання державної підтримки проектам ДПП ускладнюється невизначеністю методології надання такої підтримки. Тому ефективне фінансування спільних проектів в соціальній сфері значною мірою визначається можливістю адаптації світового досвіду до сучасних економічних реалій нашої країни, адже фінансування проектів соціальної сфери за допомогою ДПП має певну специфіку:

- в проектах щодо соціальної сфери домінує соціальна мета, що відображає сутність і основну функцію галузі (або конкретної установи), яка одночасно є метою партнерів з боку держави, місцевої влади та соціально орієнтованих приватних партнерів;
- приватний партнер переслідує, в першу чергу, економічні цілі, а інші цілі мають бути чітко визначені та не суперечити одна одній;
- проекти партнерства у соціальній сфері, як правило, носять локальний характер, реалізуються на місцевому рівні, їх ініціаторами виступає, здебільшого, місцева адміністрація;
- складність об'єкта партнерства, пов'язаного

із створенням та розповсюдженням суспільно корисних благ та послуг, вимагає необхідність і багатоплановість контролю та нагляду за виконанням соціальної мети, що обумовлює необхідність ретельного відбору індикаторів для державного контролю;

– необхідність визначення повноважень органів державної влади та місцевого самоврядування щодо участі в ДПП та проведенні аналізу ефективності здійснення ДПП.

Великою проблемою також є те, що соціальна сфера через низьку прибутковість, є, як правило, непривабливою для інвестування, що вимагає необхідності врахування додаткових можливостей для інвестора в отриманні доходів у процесі функціонування об'єкта партнерства.

Отже, для успішного залучення приватних інвестицій у соціальну сферу доцільно здійснити такі заходи:

– ввести чітке розмежування між проектами, які реалізуються в рамках ДПП, та проектами, які реалізуються в інших формах;

– розширити сферу застосування конкурсних процедур для вибору приватних партнерів, що зменшить корупцію при виборі партнерів і укладенні договорів;

– надавати приватним партнерам податкові пільги та преференції;

– ввести додаткові гарантії для приватного інвестора на випадок затвердження тарифів на його товари (роботи, послуги) нижче економічно обґрунтованого рівня;

– сформувати нормативно-правову базу, що сприятиме зниженню ризиків і вирішенню спірних питань, які виникають у процесі реалізації проектів ДПП у соціальній сфері.

ВИСНОВКИ

Нині найбільш гострою проблемою для всіх галузей соціальної сфери в Україні є відсутність стабільного та достатнього бюджетного фінансування, що зумовлює погіршення якості та скорочення обсягу послуг, які надаються в межах реалізації соціальних програм. Партнерство держави та бізнесу дозволяє залучити в соціальну сферу додаткові ресурси, послабити гостроту бюджетних проблем, об'єднати потенціал державного управління та підприємницькі принципи господарювання.

Світовий досвід реалізації проектів ДПП

доводить, що партнерство держави і бізнесу в такій формі є ефективним способом залучення фінансів приватних інвесторів у соціальну сферу країни. У той же час кожна країна, в залежності від рівня соціально-економічного розвитку, самостійно вибирає галузь, в розвитку якої вона зацікавлена, і в яку залучаються кошти за допомогою механізму ДПП.

Комплексний аналіз досвіду країн, в яких державно-приватне партнерство зарекомендувало себе як ефективний механізм фінансування суспільно важливих проектів, а також адаптація цього досвіду до економічних реалій нашої країни, допоможуть надалі забезпечити ефективне фінансування соціальної сфери України.

Список використаних джерел

1. Айрапетян М.С. Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства [Електронний ресурс]. – Режим доступу. – URL: <http://www.ppp-russia.ru/analitica/item-1.html>.
2. Веб-сайт Євростату [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>
3. Веб-сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ppi.worldbank.org/explore/ppi_exploreCountry.aspx?countryId=97
4. Інформація щодо стану здійснення державно-приватного партнерства. Департамент інвестиційно-інноваційної політики та розвитку державно-приватного партнерства [Електронний ресурс]. – Режим доступу. – URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=fc354c59-cb8f-4660-b7d5-1acdf35f0ab7&title=InformatsiiaSchodoStanuDziisnenniDerzhavnoPrivatnogoPartnerstva>.
5. О системе государственно-частного партнерства в Великобритании [Електронний ресурс]. – Режим доступу. – URL: http://pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/PPP%20in%20foring%20country/GB_PPP.pdf
6. Огороднов С.Ю. Допустят ли частный капитал к Новой Москве? // Независимая газета. – 16.08.2012
7. Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 роки. Кабінет Міністрів України; Розпорядження, Концепція від 14.08.2013 № 739-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу. – URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/739-2013-%D1%80>

СУКАЧ

Олена Миколаївна
finansvii@ya.ru

УДК 351.82

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ФІНАНСАМИ

NATIONAL FINANCE MANAGEMENT SYSTEM

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, Черкаський державний технологічний університет

Стаття присвячена проблемам управління державними фінансами. Розглядаються питання організації управління державними фінансами з точки зору теорії бюджетного управління.

Статья посвящена проблемам управления государственными финансами. Рассматриваются вопросы организации управления государственными финансами с точки зрения теории бюджетного управления.

The article deals with the problems of public administration by finance. The article covers the issues of organizational management of public finances in the context of budgetary management theory.

Ключові слова: державні фінанси, управління, бюджетування, планування, інструменти бюджетування

Ключевые слова: государственные финансы, управление, бюджетирование, планирование, инструменты бюджетирования

Keywords: public finance, management, budgeting, planning, budgeting tools

ВСТУП

В умовах посилення впливу внутрішніх та зовнішніх викликів у фінансово-економічному середовищі держави, зростає значення системи управління державними фінансами, як фундаментальної складової для розвитку інших сфер реалізації державної політики.

Важливість подальшого підвищення ефективності системи управління державними фінансами зумовлена необхідністю постійного розвитку, оновлення та реагування на зовнішнє та внутрішнє середовище, що змінюється.

З метою забезпечення належного виконання державою своїх функцій, необхідним є побудова оптимальної системи управління державними фінансами, що дозволить ефективно використовувати наявні ресурси з досягненням максимального ефекту.

У світовій фінансовій практиці даний процес одержав назву бюджетування. Концепція бюджетування реалізується шляхом узгодження поточних і стратегічних планів держави та регіонів; побудови ефективної системи контролю за виконанням фінансових планів країни. Відповідно до зазначеної Концепції, бюджетування є інструментом досягнення визначеної мети на основі збалансування фінансових показників.

МЕТА РОБОТИ полягає у дослідженні сучасних моделей бюджетування в управлінні державними та місцевими фінансами та визначення їхньої оптимальної структури.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою здійсненого дослідження стали праці провідних учених у галузі управління державними фінансами,

матеріали періодичних видань, нормативно-правова база України, статистичні дані тощо.

У процесі дослідження сучасного стану управління державними фінансами було використано методи узагальнення та порівняння, а з метою дослідження місця та ролі бюджетування в даному процесі використано метод структурно-логічного аналізу.

РЕЗУЛЬТАТИ

Державні фінанси відіграють важливу роль у розвитку країни. Вони забезпечують господарську діяльність у державному секторі економіки, сприяють реалізації соціальних програм. Питанням побудови ефективної системи управління державними фінансами присвячена значна кількість наукових праць, таких учених, як: В. Бакуменко [1], С. Дубенко [2], О. Коротич [4], В. Мельниченко [2], П. Надолішній [1], Н. Нижник [2], О. Рожко [6], В. Стоян [8], Д. Черник, С. Юрій [8] та ін. Однак, незважаючи на значні здобутки вчених, недостатньо дослідженими та вирішеними залишаються питання побудови ефективного механізму управління державними фінансами, а питання методів та поняття процесу управління державним фінансами потребують подальшого дослідження.

У Концепції розвитку системи управління державними фінансами [3], основними напрямками розвитку системи управління державними фінансами визначено: розширення повноважень Рахункової палати; запровадження дієвого механізму управління бюджетним процесом, шляхом:

- подальшого розвитку програмно-цільового методу в бюджетному процесі;
- удосконалення системи стратегічного планування на рівні головних розпорядників бюджетних коштів;

- проведення моніторингу імплементації нормативно-правових актів у сфері державного внутрішнього фінансового контролю;

- забезпечення оптимального та ефективного використання державних коштів та приведення у відповідність із вимогами Директив ЄС та найкращою міжнародною практикою в цій сфері тощо.

Стратегією розвитку системи управління державними фінансами, передбачено: «система управління державними фінансами в Україні є основою забезпечення сталого розвитку країни та гарантованого виконання соціальних зобов'язань перед громадянами» [5]. До складу системи управління державними фінансами входить ряд елементів, зокрема, державний бюджет, місцеві бюджети, позабюджетні фонди, фінанси державного корпоративного сектору, а її основними складовими є: податкова система; середньострокове бюджетне прогнозування, середньострокове бюджетне планування, програмно-цільовий метод, стратегічне планування на рівні міністерств, інших головних розпорядників бюджетних коштів; управління ліквідністю державних фінансів та державним боргом; квазіфіскальні операції тощо.

Виконане дослідження дозволяє дійти висновку, що основним напрямом удосконалення системи управління державними фінансами є подальше впровадження програмного бюджетування на всіх рівнях бюджетної системи

Аналіз наукових праць, з проблематики управління державними фінансами, визначив існування різних поглядів до трактування поняття «бюджетування», але більш узагальненими та чіткими є два підходи до тлумачення цієї дефініції. Це дає підстави розглядати бюджетування у широкому сенсі як систему управління, що орієнтована на досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку держави, та у вузькому – як організацію бюджетного процесу з огляду на результати діяльності органів влади як виробників суспільних благ. Такий двоїстий характер бюджетування в науковій літературі віднайшов своє вираження у двох концептуальних підходах «проблемно-орієнтованому» та «сервісному». При першому підході об'єктом оцінювання є соціально-економічний ефект від проведених програмних заходів, а в основі другого – лежить бюджетна послуга як об'єкт оцінювання [7].

Сутність бюджетування з огляду на «проблемно-орієнтований» підхід полягає у тому, що бюджетні організації і установи у межах своєї сфери впливу й обсягів фінансування формують набір стратегічних цілей, які досягаються шляхом бюджетного фінансування. У свою чергу, визначені цілі напряму корелюють із пріоритетами соціально-економічного розвитку відповідного рівня бюджетної системи. Реалізується зазначений підхід за допомогою адміністративної моделі управління («зверху до низу»), тобто очікувані результати встановлюються центральними органами влади за ієрархією підпорядкування. В той час як при «сервісному підході» формалізація цілей відомства здійснюється через результативні показники, які плануються в межах угод або контрактів згідно з переліком бюджетних послуг, закріплених за конкретним виконавцем. На відміну від адміністративної моделі урядом затверджується укрупнена структура видатків без деталізації за головними розпорядниками бюджетних коштів [7].

На рівні держави під бюджетуванням, вважаємо за доцільне розуміти, як систематичну й конструктивну діяльність органів державної влади. Визначена діяльність ґрунтується на специфічних факторах впливу на об'єкт та на загальних принципах державного управління, що забезпечують узгодження інтересів суспільства, держави й суб'єктів господарювання.

Особливостями бюджетування в системі управління державними фінансами є: перевірка дотримання й виконання нормативно встановлених завдань; цільове, раціональне й ефективне використання бюджетних ресурсів; оптимізації управлінського впливу тощо.

Отже, бюджетуванням це постійно діючий процес управління, що непов'язаний лише з розподілом бюджетних коштів та поєднує основні функції управління, але водночас, не втрачає свого самостійного значення.

У світовій практиці використовують декілька моделей та методів бюджетування, поєднання яких значно впливає на результати управління державними фінансами. Зазвичай виокремлюють кошторисну модель, модель фінансування програм, програмно-цільову модель та управління за центрами відповідальності (рис.1). У залежності від впливу на бюджетну систему методи бюджетування поділяються на витратні та результативні.

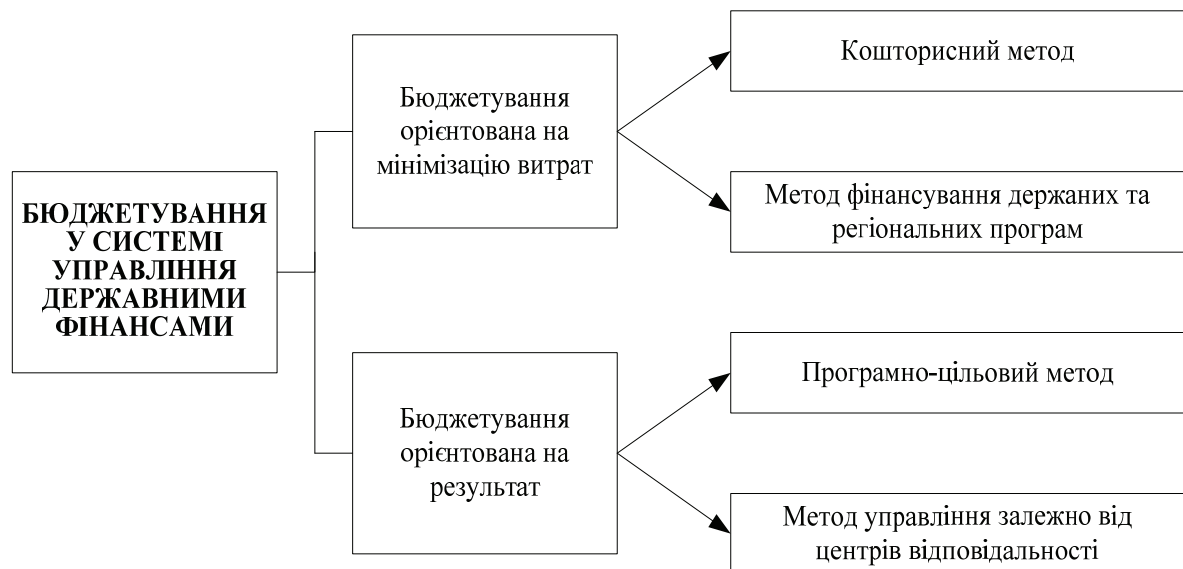


Рис. 1. Система бюджетування в управлінні державними фінансами

Бюджетування, орієнтоване на мінімізацію витрат, передбачає погодження та затвердження суми витрат для кожного державного органу, що реалізується за допомогою кошторисного й програмного методів. Бюджетування, орієнтоване на результати це, система бюджетного планування, що ґрунтується на отриманні максимального ефекту від витрачання бюджетних ресурсів (програмно-цільовий метод та за центрами відповідальності).

Ураховуючи сучасні реалії та виконане дослідження, саме Концепція бюджетування, орієнтованого на результат, з використанням програмно-цільового методу, є актуальною та потребує подальшого впровадження в систему управління державними фінансами в Україні.

Адаптація зазначеної Концепції дозволить, з одного боку, ефективно використовувати бюджетні ресурси, а з іншого – підвищити ефективність державних органів влади.

Одним з основних інструментів бюджетування в системі управління державними фінансами є державні цільові програми. Цільові програми являють собою узгоджені по ресурсах, виконавцях та строках комплексні заходи, спрямовані на розв'язання пріоритетних соціально-економічних завдань розвитку країни, а також на досягнення кінцевого результату у встановлений термін із мінімальним витрачанням ресурсів.

Ефективність управління державними фінансами може бути реалізована завдяки використанню такого інструменту бюджетування, як стандарт якості послуг, що є типовим зразком, якому повинні відповідати основні параметри послуг, що надаються на державному та місцевому рівнях.

З метою ефективного розподілу ресурсів, вважаємо за доцільне впровадження у вітчизняну практику бюджетування такий інструмент, як обґрунтування бюджетних асигнувань. За допомогою зазначеного інструменту бюджетні асигнування в середньостроковому періоді можуть бути поєднані з

показниками безпосереднього результату використання асигнувань, а також обґрунтуванні обсяги бюджетних асигнувань, орієнтованих на результати з визначенням основних факторів, що впливають на їхню плановану зміну. Використання визначених інструментів має бути взаємоузгоджене між собою.

ВИСНОВКИ

Отже, на сучасному етапі економічної нестабільності та політичних протистоянь, управління державними фінансами містить низку невирішених проблем, зокрема, неузгодженість стратегічного планування з бюджетним плануванням адміністративно-територіальних одиниць, необґрунтованість системи стимулів і мотивації діяльності органів державної влади в підвищенні ефективності бюджетних витрат, відсутність взаємозв'язку бюджетного процесу й інструментів бюджетування.

Подальше впровадження бюджетування в систему управління державними фінансами дозволить оптимізувати обмежені бюджетні ресурси, підвищити результативність функціонування органів державної влади, а також якість послуг, за допомогою: встановлення чіткого взаємозв'язку між цілями, результатами й витратами бюджету; розширення інформації про фактичні обсяги наданих послуг та їх кінцевого результату (ефективність державних фінансів); підвищення прозорості процесу прийняття рішень на різних рівнях щодо державної політики та бюджетного процесу; визначення взаємозв'язку між якістю державного управління і його результатами, у тому числі забезпечення соціальних гарантій та сприяння економічного розвитку.

Список використаних джерел

1. Бакуменко В.Д. Теоретичні та організаційні засади державного управління: навч. посіб. / В.Д. Бакуменко, П.І. Надолішній. – К.: Міленіум, 2003. – 256 с.
2. Державне управління в Україні: організаційно-правові засади [навч. посіб.] /

Н.Р. Нижник, С.Д. Дубенко, В.І. Мельниченко; за заг. ред. Н.Р. Нижник. – К. : УАДУ, 2002. – 164 с.

3. Концепція розвитку системи управління державними фінансами: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 3 вересня 2012 р. № 633-р. Електронний ресурс. – [Режим доступу]. – <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/633-2012-%D1%80>.

4. Коротич О.Б. Державне управління регіональним розвитком України: монографія / О.Б. Коротич. – Х.: Вид-во ХарРІНАДУ “Магістр”, 2006. – 220 с.

5. Про Стратегію розвитку системи управління державними фінансами: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 серпня 2013 р. № 774-р

Електронний ресурс. – [Режим доступу]. – <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/774-2013-%D1%80>

6. Рожко О.Д. Економічні реформи та створення парадигми нових державних фінансів / О.Д. Рожко // Формування ринкової економіки в Україні, 2014. – Випуск 31, част. II. – С. 228-235.

7. Слатвінська М.О., Васютинська Л.А. Концептуальні засади бюджетування у сфері державних фінансів / М.О. Слатвінська, Л.А. Васютинська // Економіка, Финансы, Право. – 2014. – № 4. – С.21–25.

8. Юрій С.І. Казначейська система [підруч.] / С.І. Юрій, В.І. Стоян, М.Й. Мац. – Тернопіль: Вид-во Карт-Бланш, 2009. – 394 с.

ФАЛЮТА

Андрій Володимирович
andriyf@ukr.net

УДК 336.71(477)

ПІДСТАВИ ВИЗНАННЯ БАНКУ ПРОБЛЕМНИМ ТА НЕПЛАТОСПРОМОЖНИМ

GROUNDS RECOGNITION OF THE PROBLEMATIC AND INSOLVENT OF BANK

кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківського
і страхового бізнесу, Львів-
ський національний універ-
ситет імені Івана Франка

У статті вказано стадії погіршення фінансового стану банку. Досліджено нормативно-правові акти, які регламентують визнання банку проблемним та неплатоспроможним. Визначено підстави та наслідки визнання банку проблемним та неплатоспроможним.

В статье указаны стадии ухудшения финансового состояния банка. Исследованы нормативно-правовые акты, регламентирующие признание банка проблемным и неплатежеспособным. Определены основания и последствия признания банка проблемным и неплатежеспособным.

In the article the stages deteriorating of bank financial condition have been specified. The legal acts governing recognition of the bank problematic and insolvent have been investigated. The grounds and consequences of recognition of the problematic and insolvent of bank have been considered.

Ключові слова: банк, проблемний банк, неплатоспроможний банк, фінансовий стан банку, ознаки проблемності банку, ознаки неплатоспроможності банку

Ключевые слова: банк, проблемный банк, неплатежеспособный банк, финансовое состояние банка, признаки проблемности банка, признаки неплатежеспособности банка

Key words: Bank, Problem Bank, Insolvent Bank, Financial Condition of Bank, Signs of Problem Bank, Signs of Insolvent Bank

ВСТУП

Посилення тенденції до розвитку проблемності і неплатоспроможності банків в Україні перетворюється на актуальну і складну проблему для всієї економіки держави. Численні банкрутства банків, які відбуваються впродовж останніх років ланцюговою реакцією підривають основи економічної стабільності провокуючи посилення кризових тенденцій. Неспроможність банків виконувати прийняті фінансові зобов'язання призводить до відтоку коштів з банків і послаблення банківської системи, негативно впливає на стабільність бізнесу в країні і посилює зростання безробіття.

За даними банківської статистики на 24 червня 2015 року в Україні неплатоспроможними є 54 банки [7], 46 з яких знаходиться на ліквідації [2; 3]. Враховуючи зростаючі темпи визнання банків неплатоспроможними, а також те, що в основному неплатоспроможним банк стає після того, як він став проблемним, кількість проблемних банків в Україні також є достатньо великою. Оскільки рішення Національного банку України (НБУ) про віднесення банку до категорії проблемного є банківською таємницею [5, ст. 75], дані про кількість та назви проблемних банків у відкритому доступі відсутні.

Наукове опрацювання проблем визнання банку в Україні проблемним та неплатоспроможним знайшло своє відображення у працях таких науковців, як О. Васюренко, О. Вовчак, І. Д'яконова, Є. Карманов,

О. Любунь, О. Орлюк, Н. Швець та інших. Вказані дослідники зосереджували увагу на процедурі визнання банку проблемним чи неплатоспроможним. Поряд з цим, поза належною увагою залишаються підстави визнання банку проблемним та неплатоспроможним.

МЕТА РОБОТИ

Дане дослідження має на меті визначити правові підстави визнання банку в Україні проблемним та неплатоспроможним, що дасть змогу прогнозувати виникнення такого стану у банків, завчасно вживати заходи для його недопущення, а також знизити можливі втрати кредиторів і вкладників банків. Досягнення зазначеної мети супроводжуватиметься формуванням нових знань, які виникатимуть у процесі аналізу порушених проблем, та сприятимуть нормалізації процесів у банківській системі.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, статистичні дані, законодавчі та підзаконні нормативно-правові акти України, відкриті ресурси мережі Інтернет. При проведенні дослідження використано методи логічного та математичного аналізу, статистичний метод, метод абстрагування, методи порівняння та узагальнення, системний метод та інші.

РЕЗУЛЬТАТИ

Проблемність та неплатоспроможність є стадіями у напрямку до припинення банку. Спочатку

фінансово неефективні банки стають проблемними, далі, якщо керівництво не виправить становище – неплатоспроможними, і далі, якщо заходи фінансового оздоровлення не дадуть результату – розпочинається припинення банку. Особливості визнання банку проблемним чи неплатоспроможним регламентується нормативно-правовими актами України, які визначають перелік підстав, за яких банк визнається або може бути віднесеним до категорії проблемних чи неплатоспроможних.

Відповідно до ст. 75 Закону України “Про банки і банківську діяльність” [5] НБУ зобов’язаний прийняти рішення про віднесення банку до категорії проблемних за умови його відповідності хоча б одному з таких критеріїв:

1) банк протягом звітного місяця допустив зменшення на 5 і більше відсотків: щоденного розміру регулятивного капіталу нижче мінімально встановленого (500 млн грн [1]) – п’ять і більше разів; та/або значення нормативу достатності (адекватності) регулятивного капіталу нижче нормативного значення (1-й рік діяльності банку 15%, 2-й - 12%, далі - 10% [1]) – два і більше разів;

2) банк не виконав вимогу вкладника або іншого кредитора, строк якої настав п’ять і більше робочих днів тому, та/або встановлено факти невідображення в бухгалтерському обліку документів клієнтів банку, що не виконані банком у встановлений законодавством України строк;

3) системне порушення банком законодавства, що регулює питання запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму;

4) банк протягом звітного місяця допустив зменшення на 5 і більше відсотків значення хоча б одного з нормативів ліквідності нижче мінімальних нормативних значень (Н4 - 20%, Н5 - 40%, Н6 - 60% [1]), що розраховуються: за щоденними розрахунками – п’ять і більше разів; щодаки – два і більше разів;

5) обсяг негативно класифікованих активів банку (крім санаційного) становить 40 відсотків і більше загальної суми активів, за якими має оцінюватися ризик та формуватися резерв;

6) банк не має ефективних та адекватних систем внутрішнього контролю та/або управління ризиками, що створює загрозу інтересам вкладників чи інших кредиторів банку;

7) систематичне подання та/або оприлюднення недостовірної інформації або звітності з метою приховування реального фінансового стану банку, у тому числі щодо операцій із пов’язаними з банком особами.

Проведений аналіз показав, що наведений у Законі України “Про банки і банківську діяльність” перелік критеріїв не є вичерпним. Це критерії, за умови відповідності хоча б одному з яких НБУ зобов’язаний прийняти рішення про віднесення банку до категорії проблемних. Але Національний банк України має право віднести банк до категорії проблемних з інших підстав, визначених його нормативно-правовими актами.

Відповідно до Положення про застосування Національним банком України заходів впливу за

порушення банківського законодавства, НБУ має право віднести банк до категорії проблемних у разі наявності хоча б одного з таких критеріїв:

1) невиконання банком без обґрунтованих причин розпорядження рішення НБУ (у т.ч. про застосування заходів впливу/санкцій) та/або вимоги НБУ щодо усунення порушень законодавства і підзаконних правових актів НБУ протягом визначеного Національним банком України строку;

2) установлення за результатами банківського нагляду або аудиторської перевірки фактів подання банком недостовірної звітності, не виправленої в строк, що призвело до невиконання банком хоча б одного з економічних нормативів капіталу та/або ліквідності;

3) ненадання банком інформації, документів та/або їх копій, письмових пояснень з питань діяльності банку та/або надання банком недостовірної інформації, недостовірних документів та/або їх копій, письмових пояснень на запит НБУ, призначеного Національним банком України куратора банку, уповноваженої НБУ особи для проведення інспекційної перевірки банку;

4) набрання законної сили обвинувальним вироком щодо діянь у фінансовій сфері контролерів, керівників банку;

5) конфлікту інтересів банку, про що свідчить наявність інформації, виявлення фактів про будь-який вид стосунків, який суперечить інтересам банку, а також відсутність згоди та/або наявність протиріч між органами управління та/або акціонерами банку, що негативно впливають на ефективне управління банком, які можуть загрожувати інтересам вкладників і кредиторів банку;

6) невиконання вимог законодавства України щодо розкриття відомостей про власників істотної участі в банку в обсязі, визначеному НБУ, подання недостовірної або неподання/несвоєчасне подання інформації про структуру власності банку, пов’язаних з банком осіб, невідповідність структури власності банку вимогам щодо її прозорості, установленим НБУ;

7) невиконання розпорядження Національного банку України про відсторонення від посади посадової особи банку або заборону власнику істотної участі в банку використовувати право голосу придбаних акцій (паїв);

8) винесення щодо банку судового рішення, виконання якого може мати негативний вплив на репутацію банку та/або призвести до втрати активів у розмірі більше ніж один відсоток;

9) здійснення ризикової діяльності;

10) застосування іноземних санкцій;

11) виявлення факту/фактів подання банком недостовірних відомостей щодо виконання особою, яка має намір набути/збільшити істотну участь у банку, вимог: законодавства України з питань запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму; та/або статей 32, 34 Закону України “Про банки і банківську діяльність” в частині підтвердження джерел походження коштів, за рахунок яких здійснюються внески для формування

або збільшення статутного капіталу банку;

12) порушення порядку зупинення фінансових операцій, у т.ч. незупинення здійснення фінансової операції, якщо її учасником або вигодоодержувачем за нею є особа, яку включено до переліку осіб, пов'язаних із здійсненням терористичної діяльності або щодо яких застосовано міжнародні санкції, що передбачають зупинення або заборону фінансових операцій;

13) невиконання банком вимог щодо захисту інформації у програмному забезпеченні системи автоматизації банку (САБ), інформаційній системі Центру сертифікації ключів банку (ЦСК), організації доступу до них, що призвело до несанкціонованого доступу до інформації банку, її знищення та/або викривлення;

14) невиконання банком вимог щодо створення, впровадження та супроводження системи управління інформаційною безпекою, що призвело до зниження рівня інформаційної безпеки та збільшенню ризиків інформаційної безпеки, як складової частини операційних ризиків банку;

15) установлення факту недотримання вимог щодо системи резервування та відновлення функціонування САБ та інформаційної системи ЦСК, який призвів до неможливості повного відновлення функціонування САБ та інформаційної системи ЦСК банку, а також відсутності резервних копій інформації програмних комплексів, необхідних для оперативного відновлення функціонування в мінімально потрібному обсязі та в повному обсязі;

16) установлення факту відсутності архіву особливо важливих даних або порушення його цілісності.

Національний банк України протягом 180 днів з дня віднесення банку до категорії проблемних має право, і не пізніше ніж через 180 днів з указанного моменту зобов'язаний прийняти рішення про визнання діяльності банку такою, що відповідає законодавству, або про віднесення банку до категорії неплатоспроможних [5, ст. 75]. Саме тому, проблемний банк у строк до 180 днів зобов'язаний привести свою діяльність у відповідність із вимогами законодавства.

Окрім визнання проблемного банку неплатоспроможним, якщо він у строк до 180 днів не приведе свою діяльність у відповідність із вимогами законодавства та нормативно-правових актів НБУ, віднесення банку до категорії проблемних одним з наслідків може мати заборону на використання для розрахунків прямих кореспондентських рахунків, а також проведення розрахунків виключно через консолідований кореспондентський рахунок.

Щодо визнання неплатоспроможності банку, що є наступною стадією погіршення його фінансового становища, Закон України "Про банки і банківську діяльність" визначив перелік підстав для такого рішення [5, ст. 76]. Зокрема, Національний банк України зобов'язаний прийняти рішення про віднесення банку до категорії неплатоспроможних у разі:

1) неприведення банком своєї діяльності у відповідність із вимогами законодавства після

віднесення його до категорії проблемних, але не пізніше ніж через 180 днів з дня визнання його проблемним;

2) зменшення розміру регулятивного капіталу або нормативів капіталу банку до однієї третини від мінімального рівня, встановленого законодавством;

3) невиконання банком протягом 10 робочих днів поспіль 10 і більше відсотків своїх зобов'язань перед вкладниками та іншими кредиторами;

4) одноразове грубе або систематичне порушення банком законодавства у сфері готівкового обігу, що створює загрозу інтересам вкладників чи інших кредиторів банку.

Після віднесення банку до категорії неплатоспроможних, заходи щодо виведення такого банку з ринку та здійснення у ньому тимчасової адміністрації проводяться Фондом гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО). Це відбувається шляхом продажу неплатоспроможного банку інвестору або шляхом проведення інших заходів, які різняться варіантами відчуження активів і погашення зобов'язань, але які в кінцевому підсумку передбачають припинення неплатоспроможного банку. При цьому тимчасова адміністрація запроваджується на строк, що не перевищує три місяці (для системно важливих банків – шість) і за обґрунтованих підстав зазначені строки можуть бути одноразово продовжені на строк до одного місяця [6, ст. 34].

Відповідно до ст. 36 Закону України "Про систему гарантування вкладів фізичних осіб" впродовж здійснення тимчасової адміністрації призупиняються всі повноваження органів управління банку (загальних зборів, спостережної ради і правління (ради директорів) та органів контролю (ревізійної комісії та внутрішнього аудиту). Їхні повноваження з дня початку тимчасової адміністрації і до її припинення набуває уповноважена особа ФГВФО, а правочини, вчинені органами управління та керівниками банку після призначення уповноваженої особи ФГВФО, є нікчемними.

ВИСНОВКИ

Банк в Україні може бути визнано проблемним чи неплатоспроможним за наявності обґрунтованих підстав. Віднесення банку до категорії проблемних здійснюється НБУ якщо банк не виконав вимогу кредитора, строк якої настав 5 і більше днів тому, якщо обсяг негативно класифікованих активів банку становить 40 % і більше загальної суми ризикових активів, та з інших підстав. Підставами для віднесення банку до категорії неплатоспроможних є: неприведення банком діяльності у відповідність з законодавством, але не пізніше ніж через 180 днів після віднесення банку до проблемних; зменшення нормативів капіталу до однієї третини від встановленого мінімального рівня; невиконання банком протягом 10 робочих днів поспіль 10 % і більше своїх зобов'язань перед кредиторами і т. ін.

Подальші дослідження підстав та наслідків визнання банку в Україні проблемним чи неплатоспроможним визначатимуться особливостями розвитку практики та законодавства у цій галузі з

урахуванням активних змін, які відбуваються в національній банківській системі. На сьогодні має місце нестабільність, яка викриває старі і породжує нові проблеми. Тому реформаційні зміни, які провадить держава повинні базуватися як на міжнародному досвіді, так і на власних науково-практичних напрацюваннях з урахуванням особливостей функціонування банківської системи України в нових реаліях.

Список використаних джерел

1. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні [Електронний ресурс]: Постанова Правління НБУ від 28.08.2001 № 368; зі змінами і доповненнями. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01/page>.

2. Перелік банків України, ліквідація яких здійснюється Фондом гарантування вкладів фізичних осіб відповідно до Закону України “Про систему гарантування вкладів фізичних осіб” [Електронний ресурс] // Національний банк України. – 24.06.2015. – Режим доступу до ресурсу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=18198739&cat_id=40259.

3. Перелік банків України, які знаходяться на ліквідації до прийняття Закону України “Про систему

гарантування вкладів фізичних осіб” [Електронний ресурс] // Національний банк України. – 24.06.2015. – Режим доступу до ресурсу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=18198756&cat_id=40259.

4. Положення про застосування Національним банком України заходів впливу за порушення банківського законодавства [Електронний ресурс]: Постанова Правління НБУ від 17.08.2012 № 346; зі змінами і доповненнями. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1590-12>.

5. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 07.12.2000 № 2121-III ; зі змінами і доповненнями. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14/page>.

6. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс]: Закон України від 23.02.2012 р. № 4452-VI; зі змінами і доповненнями. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4452-17>.

7. Тимчасова адміністрація та ліквідація банків [Електронний ресурс] // Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. – 24.06.2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.fg.gov.ua/payments>.

Коплетта
по-Київськи

87 грн

Борщ Полтавський
з пампушками

65 грн

Вареники



54 грн

У ресторані «Козацька втіха» ви можете не тільки скуштувати традиційні українські страви за аутентичними рецептами, але й почути живу українську музику і співи, а на вході ресторану вас зустрінуть чарівні Мавки.

Чекаємо на Вас!

* * *



«Козацька втіха» розташувалась у самому центрі Києва – на вулиці Хрещатик.

До ваших послуг 4 просторих зали та дві VIP кімнати, у яких відтворений традиційний інтер'єр української хати.

Зануртесь в атмосферу українського колориту та скуштуйте такі рідні нашому серцю національні страви за аутентичними рецептами.

Завжди Вам раді!



м. Київ, вул. Хрещатик, 44а
тел.: (044) 279-40-71, (067) 445-65-83, (066) 671-72-13
Ми працюємо з 9:00 – до останнього гостя
kozackavtiha.com.ua