



АНАЛІТИК
АУДИТОРСЬКА ФІРМА



ЕКОНОМІКА ФІНАНСИ ПРАВО

ЩОМІСЯЧНИЙ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№ 12/3'2017

(видається з 1994 року)

ISSN 2409-1944

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

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

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

Засновники:

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

Статті обов'язково проходять

відбір, внутрішнє і зовнішнє рецензування

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

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

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

Підписано до друку 29.11.2017

Формат 60/84/8

Наклад – 250 прим.

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

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

Факс: (044) 278-05-88

Е-mail: efp.redaktor@gmail.com

Сайт: www.efp.in.ua



Суб'єкт видавничої справи

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

Типографія: ТОВ "Міжнародний бізнес центр"

Керівник редакційної колегії з економічних наук:

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

Заступник керівника редакційної колегії з економічних наук:

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

Члени редакційної колегії з економічних наук:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Керівник редакційної колегії з правових наук:

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

Заступник редакційної колегії з правових наук:

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

Члени редакційної колегії з правових наук:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Шеф-редактор:

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

Технічний редактор:

Куцяк Олександр Анатолійович

Випусковий редактор:

Туманян Анна Оганесівна

ЗМІСТ

О.І. БАРАНОВСЬКИЙ, В.П. ЛЕВЧЕНКО. Трансформація державного регулювання в контексті інтеграції ринку небанківських фінансових послуг України у світовий фінансовий простір	4
А.В. БУРЯК, А.О. РИМАР. Репутаційні ризики банківського сектору: інституційні прояви суспільної довіри до фінансового сектору країни	10
Т.В. ДОНЧЕНКО, Т.І. ЮХИМЕНКО. Зарубіжний досвід банківського кредитування інноваційних проєктів	15
Л.Ю. ГОРДЄЄВА-ГЕРАСИМОВА, М.О. МИХАЛОЧКІНА. Особливості обліку в державному секторі економіки в умовах реформування	18
О.О. КОМЛІЧЕНКО, Н.В. РОТАНЬ. Використання методів нечіткої логіки для оцінки інтелектуального капіталу підприємства	21
В.Г. ЛЕЖЕПЬОКОВА. Безпечний контекст стратегічного партнерства України в енергетичній сфері ...	26
К.О. ЛОСЬ, Л.М. МАТРОСОВА. Бюджети та їх вплив на соціально-економічний розвиток регіонів	32
Є.В. МАКАЗАН. Деякі аспекти стратегії управління людським капіталом на підприємстві	36
Д.О. НОВОКРЕЩЕНОВА. Внутрішній контроль виплат працівникам в системі управління підприємством	40
І.С. ОЛЕСЕНКО. Платоспроможність підприємства в системі забезпечення фінансової безпеки: сутність та роль	45
М.А. ШУМ, О.К. СПІВАК, В.А. ЧЕРНЯЄВ. Деякі аспекти обліку дебіторської заборгованості на підприємстві	52
М.А. ШУМ, О.Є. ЯКИМЕНКО, А.В. ЛЕБЕДЕНКО. Касові операції в контексті автоматизації облікових процесів на підприємстві	54
В.А. ЯНКОВСЬКА, А.В. САПОТА. Аналіз методичних підходів до формування фінансової стратегії підприємства	57
А.А. КУДАР, О.М. КОВАЛЕНКО. Особливості щодо розвитку експортної діяльності підприємства харчової промисловості в умовах виходу на нові ринки збуту	61

АНОТАЦІЇ, КОМЕНТАРІ, КОНСУЛЬТАЦІЇ

А. ТУМАНЯН. Аналітичний огляд статті "How to audit fair value measurements" ("Як здійснювати аудит оцінок справедливої вартості")	65
Л.І. ЮЩЕНКО. Огляд прес-конференції на тему "Я не даю хабарі!"	67

БАРАНОВСЬКИЙ

Олександр Іванович
bai@ubs.gov.ua

УДК 336.76

ТРАНСФОРМАЦІЯ ДЕРЖАВНОГО
РЕГУЛЮВАННЯ В КОНТЕКСТІ
ІНТЕГРАЦІЇ РИНКУ
НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ
ПОСЛУГ УКРАЇНИ У СВІТОВИЙ
ФІНАНСОВИЙ ПРОСТІР

ЛЕВЧЕНКО

Валентина Петрівна
Valentyyna.levchenko@gmail.comд.е.н., професор, проректор по
науковій роботі, Університет
банківської справиTRANSFORMATION IN PUBLIC
ADMINISTRATION IN THE CONTEXT
OF THE INTEGRATION OF THE NON-
BANK FINANCIAL SERVICES
MARKET IN UKRAINE IN THE
WORLD FINANCIAL PROSPECTк.т.н., доцент, Київський
національний університет
технологій та дизайну

Стаття присвячена дослідженню впливу інтеграційних процесів на ринок небанківських фінансових послуг України. Проаналізовані трансформаційні зміни інструментарію державного регулювання ринку небанківських фінансових послуг. Встановлені перспективи світових фінансових ринків в рамках інтеграції вітчизняного ринку небанківських фінансових послуг у глобальний простір.

Статья посвящена исследованию влияния интеграционных процессов на рынок небанковских финансовых услуг Украины. Проанализированы трансформационные изменения инструментария государственного регулирования рынка небанковских финансовых услуг. Установлены перспективы мировых финансовых рынков в рамках интеграции отечественного рынка небанковских финансовых услуг в глобальное пространство.

The article is devoted to the research of the influence of integration processes on the market of non-bank financial services of Ukraine. The transformational changes of the instruments of state regulation of the non-bank financial services market are analyzed. The perspectives of the world financial markets in the framework of integration of the domestic market of non-bank financial services into the global space are established.

Ключові слова: фінансові посередники, ринок небанківських фінансових послуг, інтеграція, державне регулювання, пруденційний нагляд

Ключевые слова: финансовые посредники, рынок небанковских финансовых услуг, интеграция, государственное регулирование, пруденциальный надзор

Keywords: financial intermediaries, non-bank financial services market, integration, state regulation, prudential supervision

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Глобалізаційні та інтеграційні процеси є невід'ємними складовими функціонування сучасної економіки України. Дані процеси сприяють підвищенню транскордонної мобільності капіталів, інтенсифікації фінансових потоків в межах країни, дерегулюванню та лібералізації фінансових відносин, розвиткові новітніх інформаційних систем, форм і методів взаємодії між суб'єктами ринку, появі нових комплексних фінансових продуктів. Виникнення нових інструментів провадження діяльності фінансовими посередниками та розширення каналів руху фінансових ресурсів обумовлюють трансформацію і державного регулювання та його переорієнтацію на пруденційні засади реалізації. У цьому контексті в межах нашого дослідження вважаємо за доцільне визначити особливості інтеграції вітчизняного ринку небанківських фінансових послуг у світовий фінансовий простір та процес переорієнтації інструментів державного регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Питаннями інтеграції ринків фінансових послуг до глобальної фінансової архітектури займалися такі вчені, як А.А. Болдова, К.М. Бреус, Л.О. Вітренко [6], Д.Ю. Мамотенко [12], К. Отченаш [13], Є.А. Поліщук [14], В.Ю. Шевченко [16]. В свою чергу, науковцями, які в своїх працях розглядали сучасні трансформаційні зміни інструментів державного регулювання, є С.В. Глібко, Г.М. Шовкопляс, І.О. Ониськів [7], О.М. Залетов [8], О.В. Клименко [9], К.В. Клименко, І.П. Колосов [10]. Однак досі актуальними залишаються питання виявлення найбільш значимих інтеграційних процесів на ринку небанківських фінансових послуг України та впровадження дієвих інструментів державного регулювання в новітніх умовах розвитку економіки.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Вищезазначене зумовлює необхідність аналізу трансформації державного регулювання в контексті

інтеграції ринку небанківських фінансових послуг України у світовий фінансовий простір.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Однією зі складових стратегії фінансового розвитку України є поглиблення інтеграції вітчизняних фінансових посередників у світовий фінансовий простір. Потреба в цьому визначається двома основними факторами: дефіцит власних фінансових ресурсів, а також потреба в інноваційних фінансових технологіях.

Інституційна та операційна консолідація передбачає об'єднання зусиль фінансових компаній для отримання якісно нових конкурентних переваг на ринку за рахунок впровадження крос-продажів фінансових послуг та поєднання бізнес-процесів компаній, їх клієнтських баз даних, каналів збуту та централізації ІТ платформи. Одна із найбільш поширених технологій в умовах загострення конкурентної боротьби є застосування методу перехресних продажів (cross-selling), що ґрунтується на пропозиції надання додаткових супутніх послуг компаніям-партнерам. Дана технологія дозволяє підвищити рівень прибутковості фінансових операцій, а також наростити клієнтський портфель за рахунок просування фінансових продуктів серед клієнтів компаній-партнерів. Наприклад, страхова компанія може укласти договір про співробітництво з банками та іншими небанківськими фінансовими установами щодо захисту майнових інтересів цих компаній та їх клієнтів, а саме на страхування: комерційних (товарних) кредитів, лізингових операцій, ризиків факторингу, життя позичальника, майна та співробітників фінансових компаній та інші.

З метою отримання синергетичного ефекту від об'єднання інформаційних, технологічних, кадрових та інших ресурсів відбувається конвергенція або консолідація компаній. Найчастіше дані процеси охоплюють банки та страхові компанії.

Світова фінансова криза 2008-2009 рр. засвідчила неспроможність та неефективність дій національних органів державного регулювання у боротьбі з дестабілізуючими чинниками зовнішнього середовища. І тому на міжнародному рівні постала проблема підвищення регуляторних вимог до діяльності фінансових посередників з метою недопущення таких кризових явищ. Проблеми платоспроможності фінансових установ, волатильність валютного курсу, посилення конкуренції на ринку призвели до збільшення кількості ризикованих операцій за участю фінансових інститутів, що відповідно актуалізує потребу в удосконаленні інструментарію пруденційного регулювання. Світова практика не дає закріпленого в нормативних актах визначення пруденційного нагляду за фінансовими посередниками. Провідними міжнародними документами є Директива Європейського Парламенту та Ради № 2009/138/ЄС від 25 листопада 2009 р. щодо заснування та здійснення діяльності зі страхування та перестрахування (Solvency II), Угода у рамках Базельського комітету з банківського нагляду щодо міжнародної конвергенції вимірювання капіталу та стандартів (Basel II) та стандарти Міжнародної асоціації

органів страхового нагляду (IAIS), Міжнародної асоціації органів нагляду за недержавними пенсійними фондами (IOPS) та Міжнародної асоціації кредитних спілок (WOCCU) [1, 3, 11].

Solvency II не містить нормативної бази з запровадження детальних критеріїв для здійснення пруденційного нагляду, а описує лише базові процедури або основні засади. Наголошується на тому, що максимальна гармонізація процедур пруденційного нагляду у межах Співтовариства є вкрай необхідною. Європейським комітетом з нагляду за страхуванням та пенсійним забезпеченням (Committee of European Insurance and Occupational Pension Supervisors (CEIOPS)) надані попередні рекомендації для регуляторів держав-членів ЄС щодо використання у межах здійснення пруденційного нагляду окремих статей директиви Solvency II, які оприлюднені 10 листопада 2009 р. та постійно доопрацьовуються [4].

Впродовж останніх років в Україні активізувалася робота зі створення підґрунтя для впровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами з боку Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Дійсно, реалізація даного напрямку повинна сприяти остаточному переходу на міжнародні стандарти нагляду, подальшій інтеграції та співпраці регуляторів на міждержавному рівні, що загалом позитивно впливатиме на вітчизняний ринок послуг небанківських фінансових установ. Проте, для досягнення зазначеного ефекту при реалізації запропонованого напрямку регулятор має орієнтуватися на загальновизнані стандарти і підходи здійснення пруденційного нагляду. Так, необхідно обрати систему регулювання страхових компаній, що діє відповідно до Solvency II, для кредитних установ – врахувати рекомендації Міжнародної ради кредитних спілок, а для пенсійних фондів – рекомендації Міжнародної асоціації органів нагляду за НПФ (International Organisation of Pension Supervisors (IOPS)).

Зазначені принципи повинні бути покладені в основу стратегічних документів, що розробляються в даній сфері, зокрема Концепції запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами, здійснюваного вітчизняним регулятором ринків фінансових послуг.

Поряд із тим, практична відсутність досвіду застосування окремих аспектів пруденційного нагляду на вітчизняному фінансовому ринку потребує поетапності впровадження пруденційного нагляду відповідно до фінансово-економічної ситуації та стану ринку послуг небанківських фінансових установ. Кожен з етапів, поряд із реалізацією визначених практичних заходів, повинен включати консультації з фінансовими установами та урахування їх пропозицій при розробці нормативно-правових актів та методичних рекомендацій щодо впровадження пруденційного нагляду за діяльністю небанківських фінансових установ у розрізі секторів фінансового ринку.

Введення системи пруденційного нагляду передбачає, що, крім оцінки фінансових показників та нормативів, яка здійснюється на підставі аналізу фінансової та регуляторної звітності фінансових установ, проводитиметься оцінка нефінансових показників

(системи управління, розкриття інформації, ринкової поведінки тощо) [17**Ошибка! Источник ссылки не найден.**].

Для забезпечення послідовності переходу до нових норм та засад регулювання регулятор вітчизняних ринків фінансових послуг у процесі розвитку системи пруденційного нагляду повинен поступово переходити від фокусування наглядового процесу на перевірку ретельного дотримання небанківською фінансовою установою вимог та правил до оцінки внутрішньої системи управління ризиками фінансової установи. З цією метою регулятор має заохочувати застосування небанківськими фінансовими установами внутрішніх моделей, що дадуть змогу зменшити системний ризик завдяки більш точному визначенню ризиків конкретної небанківської фінансової установи.

Основними цілями здійснення пруденційного нагляду є захист інтересів споживачів фінансових послуг, запобігання неплатоспроможності та забезпечення фінансової стійкості небанківських фінансових установ через застосування відповідних коригувальних заходів шляхом:

- виявлення підвищених ризиків у діяльності;
- контролю за платоспроможністю, ліквідністю та прибутковістю;
- мінімізації випадків банкрутства та системної кризи;
- прогнозування майбутніх фінансових результатів на основі звітів поточного періоду.

Для впровадження пруденційного нагляду на ринку небанківських фінансових послуг необхідно виконати ряд завдань, основними з яких є:

- остаточний перехід на Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ);
- посилення ролі та відповідальності аудиторів та актуаріїв;
- удосконалення чинних форм звітності, які забезпечать надходження даних, необхідних для здійснення ефективного пруденційного нагляду;
- розвиток національної системи підготовки актуаріїв та запровадження відповідальності актуарія;
- побудова ефективної автоматизованої системи приймання, обробки, зберігання та аналізу даних на всіх рівнях нагляду;
- удосконалення інституційної спроможності регулятора [11].

Інтенсивність та радикальність змін в інформаційно-технологічному забезпеченні також значною мірою впливає на функціонування небанківських фінансових посередників за рахунок використання таких інновацій: технології розподіленого реєстру (блокчейну), нові бізнес-моделі для моніторингу, аналізу та контролю за фінансовими операціями, оцифрування фінансових відносин тощо.

На сьогодні провідні фінансові установи працюють над запуском системи блокчейну у свою діяльність. Блокчейн – це величезна база даних загального користування, яка поєднує в собі цілий ряд математичних, криптографічних та економічних принципів та функціонує без централізованого керівництва. Повноцінне використання блокчейну дозволить сут-

тєвим чином знизити витрати на бек-офісних операціях, підвищити рівень прозорості діяльності та загалом трансформувати інфраструктуру фінансового ринку за рахунок мінімізації ролі посередників у здійсненні трансакцій [5]. Ці технології зроблять процес фінансових трансакцій в майбутньому більш надійним, прозорим і дешевим. Проте такі кардинальні зміни можуть бути реалізовані лише за умови тісної співпраці з фінансовими компаніями, регуляторами та IT представниками.

Безсумнівно, що підвищення вартості бізнесу та залучення клієнта сьогодні відбувається майже виключно за рахунок технологій. Питання наскрізної ідентифікації в Європі і Америці практично вирішене, а саме операції з електронним цифровим підписом, з розпізнанням голосу, відбитку пальця або зовнішності. В Україні введення таких інновацій у фінансовий сектор досі є неможливим, оскільки потрібно вирішити дане питання на законодавчому рівні.

Все більше споживачів фінансових послуг у світі переходять на автоматизовані системи консультування з управління активами. Мобільні автоматизовані платформи надають клієнтам велику гнучкість і зручність доступу до необхідної інформації, можливість прийняття виважених фінансових рішень.

Очевидний вплив глобалізаційних процесів на функціонування фінансових посередників, а також стрімкий розвиток інформаційних технологій суттєвим чином позначився на асортименті фінансових послуг. Одним із основних викликів сьогодення для компаній є максимальна адаптація до потреб споживачів та захист їх інтересів в умовах мінливого середовища.

Починаючи з 1990-х рр. активно розвиваються конвергентні процеси на ринку, які відкрили нові можливості для страхових компаній в частині використання альтернативних механізмів управління прийнятими у страхування ризиками та рефінансування активів страхових компаній. У поле інтересів страховиків потрапляє фондовий ринок з його місткістю та фінансовими можливостями. Страхові компанії починають активно використовувати механізми сек'юритизації, звісно адаптовані до особливостей страхової діяльності. З'являється нова, досить специфічна, група цінних паперів – insurance-linked securities, тобто цінні папери, які пов'язані з договорами страхування [15]. По суті, ця група цінних паперів є видом боргових зобов'язань, найчастіше це облигації, які емітуються страховою компанією та розміщуються серед інституційних інвесторів. Характерною особливістю є те, що виплати за ними залежать від настання та рівня збитковості визначеної умовами емісії страхової події. Основна ідея існування такого механізму полягає у наданні страховим компаніям альтернативних інструментів управління страховими ризиками.

Фахівці Всесвітнього економічного форуму приділяють багато уваги так званому базовому ризику страхових компаній і за різними видами страхування виділяють інструменти з базовим ризиком та без нього (табл. 1).

Таблиця 1

Інструменти страхового ринку з базовим ризиком і без нього [складено автором на основі [2]]

Вид страхування	Інструменти з базовим ризиком	Інструменти з обмеженим базовим ризиком або без нього
Нон-лайфове страхування	– облігації катастроф (cat bonds); – катастрофічні свопи (cat swaps); – варанти страхових збитків (ILW – Industry loss warranties)	– сайдкари (sidecars); – облігації катастроф з відшкодуванням на основі тригера (cat bonds with indemnity based trigger)
Лайфове страхування	– облігації на випадок екстремального рівня смертності (extreme mortality bonds); – цінні папери, пов'язані з довічними договорами страхування (Longevity ILS)	– цінні папери, що базуються на сек'юритизації з урахуванням майбутніх доходів (embedded value securitization); – облігації типу XXX та AXXX (XXX and AXXX bonds)

У контексті дослідження нових фінансових продуктів звернемо увагу на фінансовий інструмент, який користується значним попитом серед населення розвинених країн світу, а саме інвестиційне страхування (unit-linked insurance). Даний вид страхового продукту передбачає безпосередню участь страховальника в інвестиційному процесі, дозволяючи йому самостійно визначати напрями розміщення коштів. Інвестиційне страхування є найбільш поширеним фінансовим інструментом серед страховальників Швеції (близько 80 % зібраних сукупних страхових премій), США та Естонії (близько 60 %), Австрії (50 %).

Отже, складнощі нинішнього нормативно-правового забезпечення, інтенсивний розвиток технологій та інновацій створюють серйозні проблеми для фінансових інститутів, оскільки регулятори продовжують очікувати від керівництва даних компаній надійного контролю, дотримання стандартів в управлінні ризиками. На основі критичного аналізу закордонного та вітчизняного досвіду функціонування фінансових компаній у кризовий та посткризовий період доцільно виокремити основні завдання регуляторного характеру, що мають у найближчому майбутньому бути вирішеними:

1. Покращення системи менеджменту та корпоративного управління. Незважаючи на підвищену увагу з боку регулюючих органів і організацій по зміцненню структур управління та механізмів контролю за ризиками по всій індустрії фінансових послуг, випадки неправомірних дій (тобто, непрофесійна поведінка працівників, порушення етичних норм, дії, пов'язані з отриманням неправомірної вигоди) виникають дедалі частіше. Проблема полягає в тому, що вище керівництво здійснює все більше ризикових операцій з метою отримання додаткового прибутку, не надаючи належної уваги захисту коштів юридичних та фізичних осіб, що виступають клієнтами їх компаній. Для вирішення даної проблеми запропоновано ввести відповідальність представників топ-менеджменту та власників за дії та бездіяльність, що призвели до неплатоспроможності фінансової установи, а також посилити контроль за операціями з пов'язаними особами.

2. Поліпшення якості формування баз даних для оцінки ризиків. Однією із причин прийняття неефективних та неадекватних управлінських рішень є використання застарілих баз даних та інструментарію для

оцінювання ризиків або інших процесів. Так, традиційні системи розрахунку тарифів зі страхування життя ґрунтуються на використанні таблиць смертності, для яких характерним є неповнота та ненадійність статистичних даних. Одна з причин тут може бути пов'язана з неповнотою статистичного обліку смертних випадків (особливо в дитячому віці), інша – з недостатністю (в статистичному сенсі) чисельності населення регіону, для якого будується таблиця смертності.

3. Мінімізація ризиків кібербезпеки та забезпечення захисту персональних даних. Злочинність в кіберпросторі стає однією з головних проблем сучасних електронних технологій. Сьогодні в світі понад 9 млрд. підключених електронних пристроїв, і експерти прогнозують зростання їх числа до 24 млрд. одиниць до 2020 р.. Оскільки фінансові інститути все більше залежать від інформаційних і телекомунікаційних технологій для надання послуг своїм споживачам і бізнес-клієнтам, необхідно сформувати на наднаціональному рівні ефективну систему по протидії кіберзлочинності. Хакерські атаки можуть негативно впливати на проведення окремих трансакцій та процесів, а також підірвати довіру громадськості до індустрії фінансових послуг загалом. У даному контексті необхідно удосконалити нормативно-правову базу щодо посилення відповідальності компаній за збереження конфіденційності та захист персональних даних.

4. Розширення сфери регуляторного впливу на функціонування нових учасників ринку та/або існуючих з оновленим асортиментом фінансових послуг. Глобалізаційні процеси значною мірою трансформували інституційну структуру фінансового ринку. Поява таких фінансових технологій, як віртуальні валюти, мобільні платежі, краудфандінг, різноманітні стартапи у сфері фінансів змінюють традиційні фінансові послуги і управління ними, а також схильності до ризиків. Більшість із цих інновацій перебувають поза межами регульованих фінансових послуг, і тому необхідно розробити комплекс норм щодо контролю за діяльністю фінансових установ.

5. Посилення контролю за діяльністю фінансових установ в контексті їх можливої участі в легалізації кримінальних доходів або фінансування тероризму. У глобальному вимірі масштаб операцій з відмивання доходів, отриманих злочинним шляхом, оцінюється на рівні від 2 % до 5 % до світового ВВП або близько 1 – 2 трлн. дол. США на рік. Зі зростанням

кількості терористичних актів, відмивання грошей і фінансування тероризму більш пріоритетними для урядів різних країн постають питання щодо подолання цих проблем. За останні кілька років, тільки в США, на близько десятку глобальних фінансових установ були накладені штрафи від сотні мільйонів до мільярдів доларів за відмивання грошей і / або порушення санкцій. Деякі фінансові інститути вступили в протиріччя з регуляторами в одній країні для незаконних методів ведення бізнесу в іншій. Часто виникає запитання, де установа може законно працювати, якщо на неї накладено санкції в іншій країні.

Проблема інтеграції України у світовий фінансовий простір є багатопланою і передбачає вирішення кількох завдань:

1) трансформація національної фінансової системи на ринкових засадах (передбачається трансформація сфер і ланок фінансової системи, а також прин-

ципів функціонування фінансового ринку відповідно до міжнародних вимог);

2) гармонізація фінансового законодавства відповідно до міжнародних критеріїв і вимог;

3) покращення загального інвестиційного клімату;

4) забезпечення дієвого механізму міжнародних грошових потоків через систему міжнародних розрахунків;

5) організаційне забезпечення взаємодії та позитивна історія співпраці з міжнародними фінансовими організаціями (МВФ, ЄБРР, Світовий банк).

Враховуючи загальні проблеми інтеграції вітчизняного фінансового сектору, визначимо найважливіші перспективи й вимоги світових фінансових ринків в рамках інтеграції вітчизняного ринку небанківських фінансових послуг у світовий фінансовий простір (табл. 2).

Таблиця 2

Перспективи світових фінансових ринків в рамках інтеграції вітчизняного ринку небанківських фінансових послуг у глобальний простір [складено автором на основі [12]]

Перспективи та вимоги	Характеристика
Високі світові стандарти та вигідна ціна	Суб'єкти ринку небанківських фінансових послуг, які хочуть бути конкурентоспроможними в рамках світового фінансового простору, мають дотримуватись високих галузевих стандартів якості фінансових послуг та продуктів, ефективного позиціонування на ринку, наявності ноу-хау, інформаційної й маркетингової підтримки. Конкурентний тиск дуже великий. Ціна продукту являє собою в більшості випадків найнижчу вигідну ціну з мінімальним рівнем прибутковості. Водночас фінансовий посередник отримує доступ до великого ринку з високим рівнем оборотності.
Більш високий рівень диверсифікованості та високий темп впровадження інновацій	Світовий фінансовий простір надає доступ до глобальної бази клієнтів - інвесторів і позичальників, які обирають між фінансовими посередниками, фінансовими продуктами, валютами, ризиками тощо. Ефективно діючі небанківські фінансові установи, отримуючи повноту інформації про світові потоки капіталів, споживчі потреби, можуть знайти нових інвесторів з різних ринків, що знижуватиме їх фінансові ризики. Водночас глобальний прес конкуренції змушуватиме постійно підтримувати темп введення інновацій, більш високий, ніж на ринку, захищеному національною протекціоністською політикою.
Більш висока ліквідність	Завдяки великій кількості споживачів і постачальників фінансових ресурсів світовий фінансовий простір полегшує процес пошуку залучення та розміщення капіталу.
Більш ефективний розподіл капіталу	Глобалізація та світовий фінансовий простір дають можливість більш ефективного розподілу інвестиційного капіталу, принаймні в середньостроковій перспективі. Інтеграція заохочує взаєморозуміння інвестора й позичальника в напрямі досягнення найефективніших інвестиційних можливостей за інших заданих умов у світовому масштабі.
Професійне управління ризиками	Глобалізація, інформаційні технології, фінансові інновації й сучасні теорії по управлінню портфелями активів дозволяють небанківським фінансовим посередникам виробити особливу систему управління та оптимізації ризиків: ризики поділяються, оцінюються, заново компонуються, ліквідуються й лімітуються. Таким чином, управлінням ризиками займаються компетентні особи або структурні підрозділи, які їх оцінюють, ідентифікують, приймають й контролюють.
Стимулювання розвитку національного фінансового ринку та економіки загалом	Інтенсифікація взаємозв'язків вітчизняних небанківських фінансових установ з іноземними в рамках світового фінансового простору підвищуватиме загальний рівень компетенцій фінансових посередників, їх культуру розробки та продажу сучасних фінансових продуктів та послуг. Позитивний імідж фінансових установ, як інтегрованих суб'єктів світового фінансового ринку, сприятиме підвищенню ділового клімату та інвестиційної привабливості підприємств реального сектору економіки.

Таким чином, в умовах динамічного економічного розвитку та постійних змін в регуляторних нормах, інформаційно-технологічному середовищі вкрай ак-

туально для фінансових посередників швидко адаптуватися до мінливих умов з метою отримання конкурентних переваг як на внутрішньому, так і на міжна-

родному ринку. Державним органам регулювання, в свою чергу, необхідно розвивати існуючі інструменти нагляду та впроваджувати інноваційні методи попередження ризику.

ВИСНОВКИ

Таким чином, глобалізаційні та інтеграційні процеси суттєвим чином трансформують систему функціонування ринку небанківських фінансових послуг внаслідок появи нових учасників або зміни функцій вже існуючих, розширення асортименту фінансових послуг, впровадження в роботу інформаційно-технічних інновацій тощо. Дані зміни призводять до необхідності адаптації національних економік до сучасних трансформаційних змін шляхом здійснення комплексу структурних та функціональних перетворень у системі державного регулювання ринку небанківських фінансових послуг.

Список використаних джерел

1. Basel Committee on Banking Supervision. Basel III : A global regulatory framework for more resilient banks and banking system [Electronic resource] / Bank for International Settlements. – 2010. – Mode of access: <http://www.bis.org/publ/bcbs189.pdf>
2. Convergence of Insurance and Capital Markets [Electronic resource]. – 2008. – Mode of access: http://www3.weforum.org/docs/WEF_InsuranceCapitalMarketsConvergence_Report_2008.pdf - Title from the screen.
3. EC releases Omnibus II directive [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.ey.com/GL/en/Industries/Financial-Services/Insurance/Omnibus-II-directive-proposal-on-19-January-2011> - Title from the screen
4. Solvency II FSA [Electronic resource]. – Access mode: <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:335:0001:0155:EN:PDF>.
5. The future of Financial Infrastructure. An ambitious look at how blockchain can reshape financial services / World Economic Forum [Electronic resource]. – Access mode: http://www3.weforum.org/docs/WEF_The_future_of_financial_infrastructure.pdf
6. Болдова А.А. Інтеграція ринку фінансових послуг у глобалізоване світове середовище / А.А. Болдова, К.М. Бреус, Л.О. Вітренко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. - 2013. - № 2. - С. 6-13
7. Глібко С.В. Актуальні питання правового регулювання ринків фінансових послуг в Україні: монографія / С.В. Глібко, Г.М. Шовкопляс, І.О. Ониськів. – Х.: Право, 2016. – 186 с.
8. Залетов О.М. Макропруденційний нагляд та регулювання страхового ринку [Електронний ресурс] / О.М. Залетов // Фінансовий простір. – 2014. – № 1. – С. 68-71.
9. Клименко О.В. Розвиток системи регулювання ринків небанківських фінансових послуг в Україні / О.В. Клименко // Економіка України. - 2014. - № 5. - С. 58-69.
10. Клименко К.В. Напрями реформування державного регулювання ринку небанківських фінансових послуг в Україні / К.В. Клименко, І.П. Колосов // Наукові праці НДФІ. - 2017. - Вип. 2. - С. 97-117.
11. Концепція запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами: Розпорядженням Нацкомфінпослуг : від 15.07.2010 р. № 585. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/files/articles/1301/85_4.pdf.
12. Мамотенко Д.Ю. Глобалізація міжнародних фінансових ринків / Д.Ю. Мамотенко // Гуманітарний вісник ЗДІА, 2009. - №39. С. 229-237.
13. Отченаш К. Інтеграція національних ринків фінансових послуг: дослідження європейського досвіду / К. Отченаш // Ринок цінних паперів України. Вісник Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. - 2009. - № 1-2. - С. 99-100
14. Поліщук Є.А. Роль євроінтеграційних процесів у розвитку небанківських фінансових установ в Україні / Є.А. Поліщук // Європейський вектор економічного розвитку. Економічні науки. - 2014. - № 2. - С. 177-184.
15. Стратегія реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015-2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://nfp.gov.ua/files/Стратегія_final.doc
16. Шевченко В.Ю. Інтернаціоналізація та конкурентоздатність національних фінансових систем / В.Ю. Шевченко // Теоретичні та прикладні питання економіки. - 2010. - № 21. - С. 89-95.
17. Семенов А.Ю. Діяльність небанківських фінансових установ у контексті економічного зростання / А.Ю. Семенов // Вісник Запорізького національного університету. – (Серія «Економічні науки»). – 2011. – № 1(1). – С. 139-148.

БУРЯК

Анна Володимирівна
ann.v.buriak@gmail.com

УДК 336.71

РЕПУТАЦІЙНІ РИЗИКИ БАНКІВСЬКОГО
СЕКТОРУ: ІНСТИТУЦІЙНІ ПРОЯВИ
СУСПІЛЬНОЇ ДОВІРИ ДО ФІНАНСОВОГО
СЕКТОРУ КРАЇНИ *

РИМАР

Артур Олегович
artur.rimar25@gmail.com

к.е.н., доцент, Сумський
державний університет

REPUTATION RISKS OF THE BANKING
SECTOR: INSTITUTIONAL RECORDS OF
TRUST TO THE FINANCIAL SECTOR OF
THE COUNTRY

магістрант, Сумський
державний університет

* Статтю підготовлено в рамках виконання науково-дослідної роботи молодих науковців на тему «Економіко-математичне моделювання механізму відновлення суспільної довіри до фінансового сектору: запорука економічної безпеки України» (номер держ. реєстрації 0117U003924)

Стаття присвячена формуванню теоретичного підґрунтя дослідження репутційного ризику банків, як ключових фінансових посередників. В статті обґрунтовано необхідність формалізації основних факторів впливу на репутційний ризик банку.

Статья посвящена формированию теоретической основы исследования репутационного риска банков, как ключевых финансовых посредников. В статье обоснована необходимость формализации основных факторов влияния на репутационный риск банка.

The article is devoted to the formation of the theoretical basis for the study of the reputational risk of banks as key financial intermediaries. The article substantiates the necessity of formalizing the main factors of influence on reputation risk of the bank.

Ключові слова: банк, ділова репутація, репутційний ризик, суспільна довіра

Ключевые слова: банк, деловая репутация, репутационный риск, общественное доверие

Keywords: bank, business reputation, reputational risk, trust

ВСТУП

Однією з основних причин світової та вітчизняної фінансових криз була втрата довіри з боку клієнтів та поширення негативної ділової репутації фінансово-кредитних установ. Сьогодні позитивну ділову репутацію фінансового посередника можна вважати індикатором суспільної довіри до фінансового сектору на інституційному рівні. Для фінансових посередників, та банків зокрема, ризик втрати ділової репутації, іншими словами репутаційний ризик, стає все більш важливим, порівняно з іншими фінансовими та нефінансовими ризиками банківської діяльності. Актуальність дослідження теми репутаційних ризиків в банківському секторі обумовлена нагальною потребою всіх стейкхолдерів фінансового сектору у встановленні довірчих відносин задля забезпечення кругообігу фінансових ресурсів в економіці та відновлення позитивної ділової репутації фінансових посередників. Складність дослідження репутаційного ризику пояснюється його непередбачуваністю прояву та розміру понесених банком втрат, специфічною формою репутації як нематеріального активу, а також обмеженими можливостями щодо кількісної оцінки ризику, в умовах, коли ефективність діяльності банку все більшою мірою визначається суспільною думкою та довірою клієнтів.

Теоретичний базис дослідження репутаційного ризику представлено у працях зарубіжних вчених С.А. Пестрикова, А. Сопрано, А. Замана, Е. Гріффіна, Ж.С. Баскіна, В.П. Шаміна, Т.С. Ізнова. Серед вітчизняних науковців варто відзначити напрацювання О.А. Васюренко, Ж.М. Довгань, Я.В. Колеснік, Н.С. Меда, Н.М. Галазнюк, Д.І. Берницька та ін.

МЕТА РОБОТИ полягає у формуванні теоретичного підґрунтя дослідження репутаційного ризику банків, як ключових фінансових посередників, формалізації основних факторів його впливу.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Загальну методологічну основу роботи складають фундаментальні положення теорії грошей і кредиту, економічної теорії, фінансового посередництва, теорій стейкхолдерів та державного регулювання економіки, теорії біхевіористських фінансів. При проведенні дослідження використано методи аналізу і синтезу, порівняння та узагальнення, структурний підхід.

РЕЗУЛЬТАТИ

Для банківської діяльності, економічний зміст якої ґрунтується на довірчих відносинах/контрактах і передбачає позитивну ділову репутацію всіх її учасників, проблема точної ідентифікації та моніторингу репутаційних ризиків є особливо важливим

завданням, як на стратегічному, так і оперативному рівнях роботи банківського сектору. Відповідно виникає необхідність теоретичного обґрунтування та уточнення категоріально-понятійного апарату дослідження, враховуючи схожість категорій, які слугують оцінками суспільної довіри до інститутів фінансового сектору: бренд та імідж, поняття репутаційного ризику та втрати ділової репутації, або лояльності тощо.

У найбільш загальному значенні репутація трактується як суспільна оцінка явища, яка заснована на притаманних йому перевагах та недоліках. У даному випадку слід відмітити соціальний аспект поняття, зокрема врахування фактору суспільного відношення до суб'єкта чи його діяльності [8].

Зарубіжні дослідники при характеристиці поняття репутації пропонують виділяти наступні аспекти:

- репутація як фактор, що дозволяє ранжувати організації між собою та прогнозувати поведінку клієнтської бази;
- з точки зору внутрішнього середовища організації, це є похідна корпоративної культури, що сформувалась на основі взаємозв'язку персоналу та менеджменту;
- з правової точки зору, це оцінка діяльності суб'єкту господарювання, яка може бути як позитивного характеру, так і різко негативною;
- з позиції стратегії (перепона, що заважає організації найбільш швидко досягнути епогею свого розвитку) та соціології, як категорію оцінки відповідності банку сформованим суспільним нормам;
- як нематеріальний актив, що формує конкурентну позицію організації на ринку, але у той же момент є одним з найбільш неоднозначних та важко вимірюваних [2, 4].

Таким чином, репутація – це нематеріальний актив, який, по-перше, відображає суспільну оцінку діяльності суб'єкта основними зацікавленими сторонами, по-друге, визначає його конкурентну позицію на ринку.

В економічній літературі слід відмітити близькі за змістом та проявом такі поняття як імідж організації, інколи навіть бренд. Водночас терміни потребують розмежування, адже репутація є більш широкою категорією та включає в себе імідж. Імідж є непостійним та мінливим поверхневим рівнем репутації банку, який не може відображати глибинних економічних та соціальних характеристик поняття та формується на певний момент часу [7]. Відтак надалі в роботі імідж будемо вважати зовнішньою складовою репутації суб'єкта, яка набуває важливого значення в процесі реалізації маркетингової політики суб'єкта та побудові його відносин з основними зацікавленими сторонами.

Головною відмінністю бренду від ділової репутації чи іміджу є елемент ідентифікації. За словами І.С. Важениної, бренд – це певний набір вербальних та візуальних характеристик (логотип, слоган, фірмовий колір та символи банку), що формують поведінкові параметри клієнта [9]. У даному аспекті, репутація порівняно з брендом є характеристикою комплексною, сформованою клієнтом на основі перевірених

фактів, а також системи визначених переваг та недоліків, що у кінці кінців вплинули на його вибір.

Таким чином, імідж та бренд є похідними складовими комплексного поняття репутації банку, при цьому імідж визначається як мінлива та непостійна поверхнева характеристика, а бренд – сукупність візуальних та невербальних символів, за рахунок яких формуються поведінкові параметри клієнтів.

У світовій практиці прийнято окремо розмежувати поняття репутаційного ризику та репутаційного капіталу банку. Відповідно, репутаційний капітал відрізняється від репутаційного ризику тим, що він є економічним результатом (збиток або прибуток) від використання репутації, що призводить до розширеного відтворення капіталу (репутаційний–економічний–репутаційний–економічний і т.д.) та зростання вартості банківського бізнесу, а ризик є детермінантом, що впливає на вищезгаданий кінцевий результат.

Відтак термін «ділова репутація» зазвичай має позитивний характер, а відповідно ймовірність її втрати відображається через поняття «репутаційний ризик». Вітчизняна нормативна база, зокрема «Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України», а саме пункт 13.1, визначає репутаційний ризик як присутній або можливий ризик для надходжень та капіталу банку, що формується під несприятливими факторами з боку іміджу установи, клієнтів, учасників (акціонерів) або ж регулятора, в особі Національного банку України [12]. На нашу думку, даний підхід є досить обмеженим, зважаючи на те, що імідж, як було обґрунтовано вище, є лише однією із складових репутації банку, а відтак фактори впливу в даному випадку є обмеженими.

За даними Федеральної резервної системи США, репутаційний ризик є комплексною категорією, що пов'язана з невдалим використанням бренду, наданням неякісного пакету послуг чи відхилення від норм законодавства (причина), унаслідок чого банк отримує збитки (наслідки дії ризику), що спричинені зниженням довіри клієнтів та інших зацікавлених осіб у довгостроковому періоді [15].

У свою чергу, Банк Англії розглядає з позиції об'єкта використання, а репутаційний ризик визначається як фактор рейтингової оцінки, що є дуже важливим для високоякісних фінансових установ, щоб достовірно відрізнити себе від низькоякісних банків, які, ймовірно, мають погану репутацію та низьку ринкову вартість [13].

Заслужує на увагу структурний підхід до трактування репутаційного ризику за даними Deutsche Bundesbank, який виокремлює три складові поняття: формування, виявлення та наслідок. Так, репутаційний ризик визначається як категорія, що формується, коли очікування зацікавлених сторін значно перевищують операційні можливості компанії; проявляється, коли зацікавлені сторони вважають, що банк уже кардинально не відповідає їхнім сподіванням, а наслідком цих обставин є економічні втрати [14].

Відповідно до позиції Базельського комітету з питань банківського нагляду, що відображено в поло-

женнях Базелю II, а точніше п. 732, при оцінці достатності капіталу банку мають бути враховані усі ризики, що мають місце діяльності суб'єкта господарювання, при цьому п. 742 наголошує, що до складу даних ризиків обов'язково має входити репутаційний [1].

Вперше, Базельський комітет дав визначення репутаційного ризику у 1998 р. у дослідженні «Ризик-менеджмент в електронному банкінгу та операція з електронними грошима», відповідно до якого ризик трактувався, як складова підвищення негативного сприйняття банком у суспільстві, що несе за собою фінансові втрати та скорочення обсягу клієнтської бази [3]. У 2001 р. дане визначення було дещо відко-

риговано, а ризик визначався як несприятливий потенціал щодо ділової практики та асоціацій банку, сформований під дією негативної реклами, котрий призводить до втрати довіри до цілісності установи. Через вісім років, у документі Базелю II, тлумачення поняття було розширено з точки зору суб'єктів впливу (клієнтатура, контрагенти, акціонери, кредитори, інвестори, дослідники та аналітики ринку, регулятор та інші сторони), а також необхідності більш точного виміру ефектів репутаційного ризику [1].

Отже, взаємозв'язок понять репутації, іміджу, бренду та репутаційного ризику та авторський підхід до розуміння сутності репутаційного ризику представлено на рис. 1.

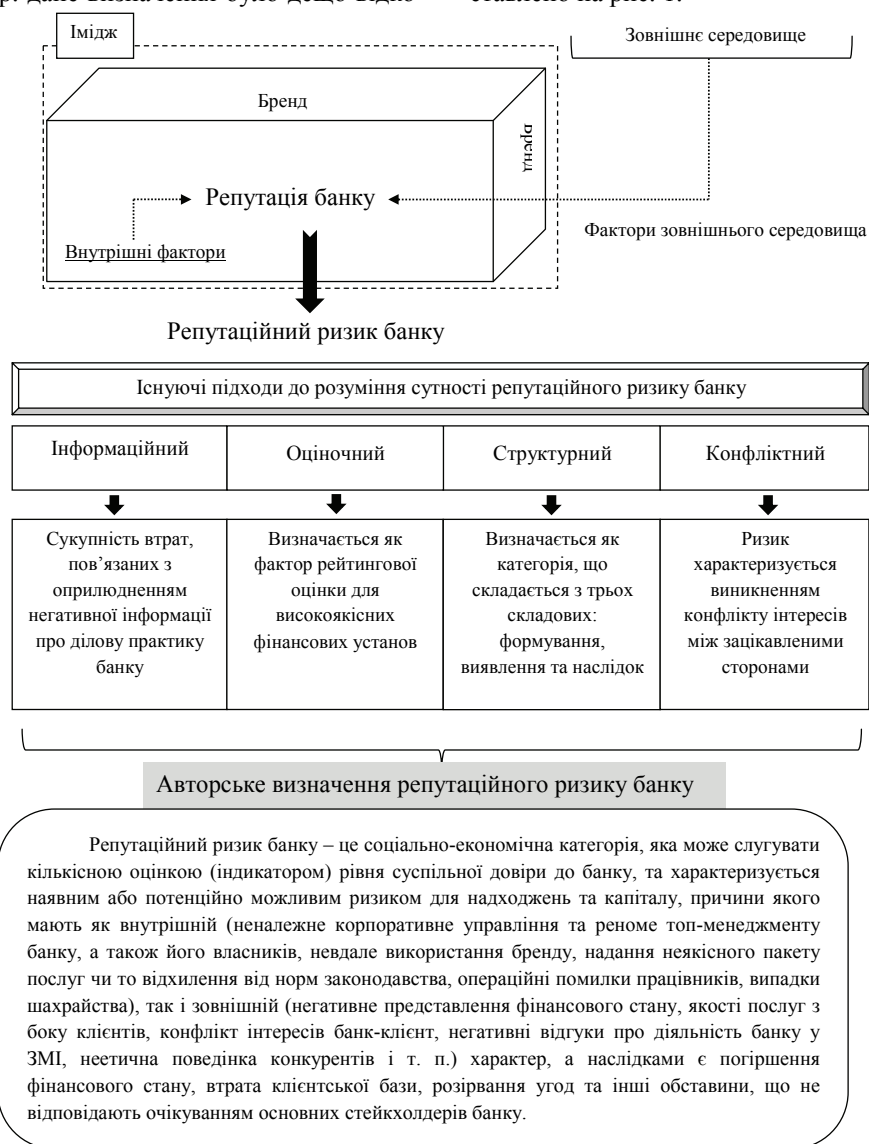


Рис. 1. Теоретичний базис дослідження репутаційного ризику банку [розроблено автором]

Діяльність банків представляє собою цілісну систему, ефективність функціонування якої залежить від численних факторів. У свою чергу, негативний вплив одного чиннику може знизити або ж нівелювати позитивний іншого. За такої ситуації більше потенційних можливостей мають ті банки, що за існуючих ресурсів можуть максимально знизити вплив негативних факторів із понесенням мінімальних фінансових втрат.

Дослідники [5, 7, 10, 11] вважають, що, перш за все, потрібно звертати увагу на аналіз зовнішніх факторів. На даний момент, поведінкові фактори клієнтів банку, а особливо, рівень їх довіри, мають визначальний вплив на формування репутації банківської установи. Також акцентується увага на важливості економічних факторів, стверджуючи, що саме економічна стабільність держави є основною складовою стійкості банків та їх фундаментом, що, у свою чергу, є одним із чинників формування позитивної ділової

репутації. Не виключається вплив і форс-мажорних обставин, що є наслідками непередбачуваних подій та призводять до збоїв у діяльності банку та поділяються на природні, економічні та політичні.

К.М. Тростяньська, для більш глибоко розуміння факторів впливу на репутаційний ризик пропонує дворівневу класифікацію зовнішніх (мікро / макросічень) та внутрішніх (фінансових і нефінансових). При цьому автор наголошує, що дані фактори є взаємопов'язаними, взаємообумовленими та взаємозалежними. Макрорівень дослідник представляє економічними, соціально-культурними, а також юридичними та правовими факторами. Мікрорівень включає один блок, під назвою «банківська діяльність», що складається з клієнтів банку, поведінки банків конкурентів, ринку банківського персоналу та ділових партнерів банківської установи [16].

Н.С. Меда, основними причинами виникнення ризику визначає: відсутність фінансової та PR частини в антикризовій програмі, нерозуміння залежності від суспільної думки, відсутність підтримки з боку держави, негативне відношення керівництва банку до питань етики та корпоративної культури, шахрайство персоналу та систему стосунків з ЗМІ [11].

В.В. Астреліна, при оцінці факторів репутаційного ризику наголошує на сучасних засобах поширення інформації, наприклад: наявність позитивних чи негативних відгуків на форумах, блогах, особливо дане твердження стосується соціальних мереж, а також різного роду соціальних проєктів та програм, або ж загалом інформації від ЗМІ. При цьому, їх відсутність не означає зниження потенційно можливих репутаційних ризиків, і навпаки [5].

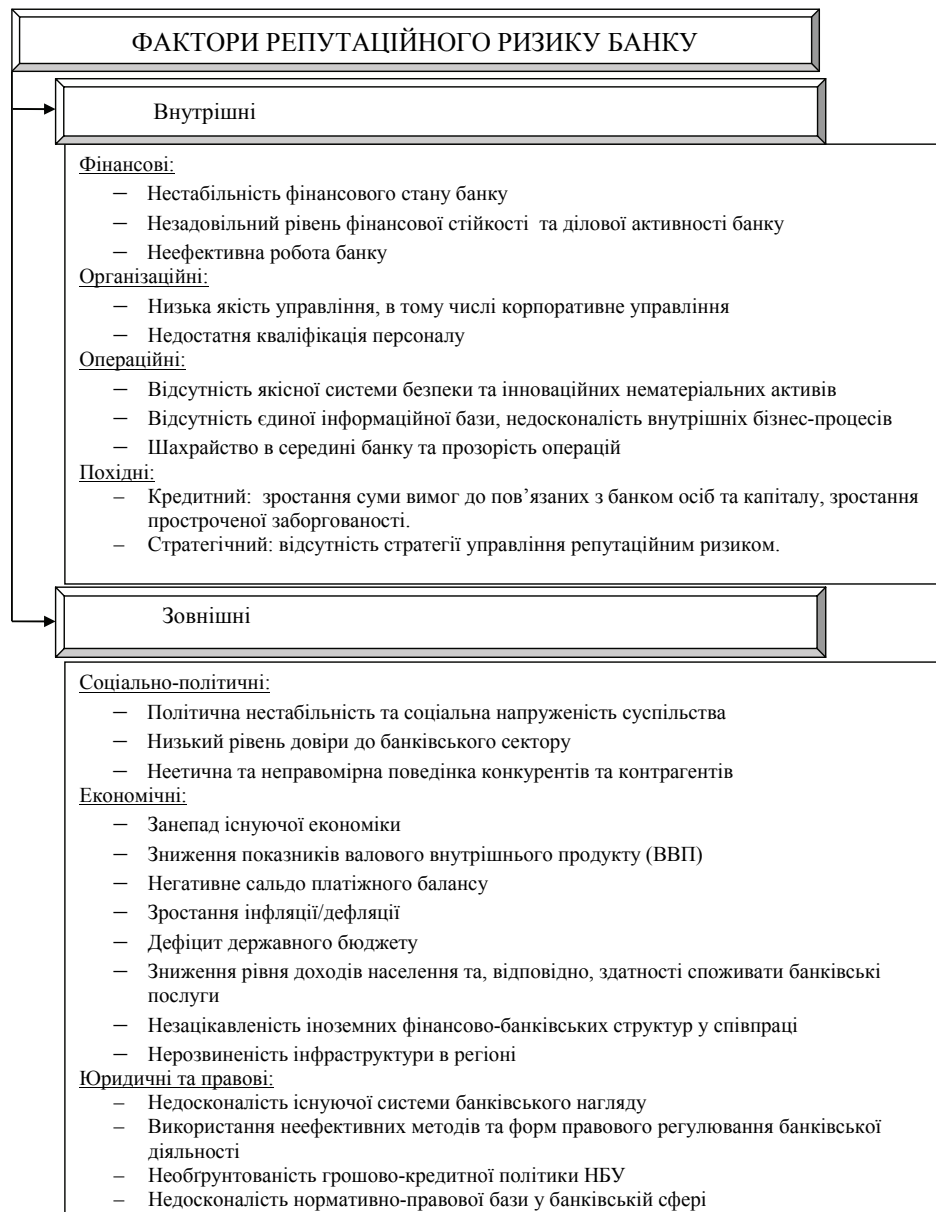


Рис. 2. Групування факторів впливу на рівень репутаційного ризику банку [розроблено автором]

У свою чергу, український дослідник [6], пропонує додатково виділяти не лише фактори репутаційного ризику, а й «сигнали», що можуть свідчити про

певного роду імовірність настання репутаційного ризику. Таку думку розділяє і зарубіжний науковець Філіп Штурм, який вважає за потрібне виокремлю-

вати наступні попереджувачі сигнали: зростання показника текучості клієнтів, втрата частки ринку чи окремого банківського сегменту, зниження дохідної частини, ціновий тиск, а також зростання витрат на залучення клієнтів, погіршення відносин із контрагентами, проблеми з персоналом [4].

Таким чином, за результатами систематизації існуючих напрацювань в економічній літературі сформовано підхід до поділу факторів впливу на репутаційний ризик банку, що зображено на рис. 2.

ВИСНОВКИ

Результати проведеного дослідження вказують на неоднозначність трактування не лише самого поняття репутаційного ризику, а й факторів впливу на нього. Головним фактором формування позитивної репутації банку є комплекс соціально-політичних чинників, при цьому головна увага зосереджується на рівні довіри клієнтів до банку, їх готовності до співпраці та користуванні запропонованими послугами. При цьому, варто зауважити, що в іноземній практиці вагоме місце відводиться врахуванню фактору якості фінансового регулювання та нагляду, адже прозорість дій регулятора та його послідовна політика створюють передумови для ефективного правового регулювання виникаючих проблемних ситуацій та конфліктів міжстейкхолдерами банків.

У свою чергу, український дослідник [6], пропонує додатково виділяти не лише фактори репутаційного ризику, а й «сигнали», що можуть свідчити про певного роду імовірність настання репутаційного ризику. Таку думку розділяє і зарубіжний науковець Філіп Штурм, який вважає за потрібне виокремлювати наступні попереджувачі сигнали: зростання показника текучості клієнтів, втрата частки ринку чи окремого банківського сегменту, зниження дохідної частини, ціновий тиск, а також зростання витрат на залучення клієнтів, погіршення відносин із контрагентами, проблеми з персоналом [4].

Таким чином, за результатами систематизації існуючих напрацювань в економічній літературі сформовано підхід до поділу факторів впливу на репутаційний ризик банку, що зображено на рис. 2.

ВИСНОВКИ

Результати проведеного дослідження вказують на неоднозначність трактування не лише самого поняття репутаційного ризику, а й факторів впливу на нього. Головним фактором формування позитивної репутації банку є комплекс соціально-політичних чинників, при цьому головна увага зосереджується на рівні довіри клієнтів до банку, їх готовності до співпраці та користуванні запропонованими послугами. При цьому, варто зауважити, що в іноземній практиці вагоме місце відводиться врахуванню фактору якості фінансового регулювання та нагляду, адже прозорість дій регулятора та його послідовна політика створюють передумови для ефективного правового регулювання виникаючих проблемних ситуацій та конфліктів міжстейкхолдерами банків.

Список використаних джерел

1. Basel II. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards A Revised Framework.

– Basel, Switzerland, November 2005. – URL: <http://www.bis.org/publ/bcbs128.htm>

2. Giorgino M. An integrated framework for reputational risk assessment: modelling reputational risk as an indirect effect / M. Giorgino // Politecnico Di Milano, School of Systems Engineering – 2014. – [Електронний ресурс] Режим доступу: https://www.politesi.polimi.it/bitstream/10589/107897/3/2015_04_Professione.pdf

3. Risk Management for Electronic Banking and Electronic Money Activities, [Електронний ресурс]: Basel Committee on Banking Supervision, 1998 March. – 25 p. – Режим доступу: <https://www.bis.org/publ/bcbs215.pdf>

4. Sturm P. Operational and Reputational Risk in the European Banking Industry: The Market Reaction to Operational Risk Events / P. Sturm // Journal of Economic Behavior & Organization. – 2013. – № 85 – С. 191-193.

5. Астрелина В.В. Оценка деловой репутации банка / В. В. Астрелина, П.К. Бондарчук // Деньги и кредит. – 2012. – №12. – С. 16-23.

6. Берницька Д. І. Ділова репутація як стратегічний чинник розвитку підприємства / Д. І. Берницька, Н. О. Кравчук // Інноваційна економіка. – 2012. – № 3. – С. 41-45.

7. Блинков М.А. Понятие деловой репутации банка / М.А. Блинков // Научный журнал КубГАУ. – 2012. – №77 (03). – С. 1-13.

8. Буряк А.В. Теоретичні аспекти транспарентності банків України / А.В. Буряк, А.О. Цявук, К.Ю. Ємцева // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2017. – Том 22. Випуск 4(57). – С. 97-101

9. Важенина И.С. Риски деловой репутации / И.С. Важенина, С.А. Пестриков // Журнал экономической теории. – 2011. – №3. – С. 20-34.

10. Куницын И.И. Риск потери деловой репутации коммерческого банка: причины и последствия / И.И. Куницын // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. – 2015. – №4 (49). – С. 63-66.

11. Меда Н.С. Управління ризиком репутації банку в посткризових умовах / Н.С. Меда // Банківська система України в умовах глобалізації фінансових ринків: Збірник тез VII Міжнародної науково-практичної конференції. – Черкаси : ЧІБС УБС НБУ, 2012. – С. 122-124.

12. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України [Електронний ресурс]: Схвалені постановою Правління Національного банку України від 02.08.2004 № 361. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0361500-04>

13. Офіційний сайт Банку Англії [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.bankofengland.co.uk/publications/Pages/quarterlybulletin/n12qbco.n.aspx>

14. Офіційний сайт Бундесбанку [Електронний ресурс] Режим доступу: https://www.bundesbank.de/Redaktion/EN/Downloads/Publications/Studies/payment_behaviour_in_germany_in_2014.html

15. Офіційний сайт ФРС США [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://www.federalreserve.gov/boarddocs/CALETTTERS/2010/1011/caltr1011.htm>

16. Тростяньська К.М. Управління ризиком репутації у взаємовідносинах з клієнтами банку / К.М. Тростяньська // Актуальні питання економічної науки: матеріали Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. економічного спрямування. – Тернопіль, 2013. – 148 с. – С. 104-105.

ДОНЧЕНКО

Тетяна Віталіївна
donchtv@gmail.com

УДК 336.77.067.22

ЮХИМЕНКО

Тетяна Ігорівна
tanyasmalyuk@ukr.netЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД
БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ
ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВFOREIGN EXPERIENCE OF BANK
FINANCING INNOVATION PROJECTSк.е.н., доцент, Хмельницький
національний університетмагістр, Хмельницький
національний університет

Стаття присвячена дослідженню зарубіжного досвіду банківського кредитування інноваційних проектів. В статті обґрунтована необхідність застосування зарубіжного досвіду кредитування інноваційних проектів в українських реаліях.

Статья посвящена исследованию зарубежного опыта банковского кредитования инновационных проектов. В статье обоснована необходимость применения зарубежного опыта кредитования инновационных проектов в украинских реалиях.

The article is devoted to the study of foreign experience of bank lending of innovative projects. The article substantiates the necessity of using the foreign experience of lending innovative projects in Ukrainian realities.

Ключові слова: банківське кредитування, інноваційні проекти, зарубіжний досвід

Ключевые слова: банковское кредитование, инновационные проекты, иностранный опыт

Keywords: bank lending, innovative projects, foreign experience

ВСТУП

Інноваційний розвиток економіки країни є основою її конкурентоспроможності на світовому ринку. Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується прискореними темпами науково-технічного прогресу та зростаючою інтелектуалізацією основних факторів виробництва. В цих умовах розвиток продуктивних сил відбувається при тісній взаємодії науки і новітніх технологій, створення та впровадження інновацій є головним чинником успіху держави в сучасних умовах.

У зарубіжних країнах світу розповсюдженим є кредитування інновацій за рахунок фінансових ресурсів банків. Зокрема, у розвинених країнах існує практика створення спеціалізованих банків, які орієнтовані виключно на кредитування інновацій. Проте, більшість універсальних банків поряд із іншими напрямками діяльності також розвивають кредитування інновацій, що дозволяє зберегти їм належний рівень конкурентоспроможності в умовах сучасності. Тому, актуальності набуває дослідження особливостей банківського кредитування інноваційних проектів закордоном, що з урахуванням зарубіжного досвіду сприятиме розвитку даного напрямку кредитування у вітчизняній економіці.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet.

МЕТА РОБОТИ

На сьогоднішній день належний розвиток банківського кредитування інноваційних проектів забезпечує інноваційне зростання та конкурентоспроможність економіки країни. Зростання обсягів кредитування зумовлює посилення тенденцій інновацій-

ного розвитку держави, що підтверджує роль кредиту серед інших джерел фінансування інновацій у розвинених країнах світу. Проте, зауважуємо, що банківське кредитування інновацій має певні особливості в окремих країнах, які пов'язані із специфікою їх економічного розвитку. Метою статті є вивчення досвіду провідних країн у сфері банківського кредитування інноваційних проектів та визначання можливостей застосування його в українських реаліях.

РЕЗУЛЬТАТИ

Стабілізація економічного стану в Україні, а також необхідність забезпечення послідовного економічного зростання висувають у ряд важливих проблем виявлення внутрішніх ресурсів фінансування економічного зростання. Особливу роль в активізації інвестиційної та інноваційної діяльності за нинішніх економічних умов, що склалися в Україні, мають зіграли комерційні банки, які виступають посередниками у перерозподілі тимчасово вільних коштів.

Необхідність активізації участі банків у процесі інвестиційної підтримки інноваційного бізнесу впливає із взаємозалежності успішного розвитку банківської системи й економіки в цілому. З одного боку, комерційні банки зацікавлені в стабілізації економічної ситуації, яка є необхідною умовою їхньої діяльності, з іншого – стабільність економічного розвитку великою мірою залежить від ступеня стійкості й гнучкості банківської системи, її ефективного функціонування.

Серед широкого кола різних операцій і послуг, які банки можуть надавати своїм клієнтам особливе місце відіграє процедура банківського кредитування інноваційної діяльності – тобто надання фінансових ресурсів під інноваційні проекти отримувачів коштів.

В інноваційній сфері в багатьох країнах світу застосовують банківський (комерційний) кредит. Бан-

ківське (комерційне) кредитування як форма фінансового стимулювання інноваційної діяльності – це надання банками (як державними, так і комерційними) кредитів суб'єктам інноваційної діяльності на пільгових умовах для здійснення та активації такої діяльності. Застосування зазначеної форми розповсюджено в країнах, в яких банками сконцентровано значні обсяги фінансових ресурсів, що обумовлює наявність можливості надання високоліквідних ресурсів потенційним інвесторам (ЄС, США). Кредитний договір між банком та суб'єктом інноваційної діяльності може передбачати безвідсоткове кредитування, кредитування під пільгові кредитні ставки, надання кредитів на пільгових умовах тощо, залежно від умов договору.

Як свідчить закордонний досвід, фінансування інноваційного бізнесу можуть здійснювати спеціалізовані нішові банки або ж універсальні банки, які створили спеціалізовані відділи чи департаменти інноваційного фінансування. Традиційно першопрохідцем комерційного фінансування інноваційних проектів є США. В останні роки істотних результатів у цій сфері досягнув Ізраїль. У країнах Європейського Союзу фінансування інноваційних проектів не набуло особливої популярності, але й тут відбуваються суттєві зміни [2, с. 16].

В США існують можливості кредитування інновацій за рахунок фінансових ресурсів трьох типів банків: малі спеціалізовані банки – надають кредити для малих та середніх підприємств, що перебувають на початкових стадіях розвитку; спеціалізовані банки – обслуговують інноваційні фірми, які вже почали генерувати прибутки; великі банки – пропонують послуги для великих фірм, наприклад, за допомогою організації консорціумних кредитів [4, с. 68].

Крім того, здебільшого, у США банки пропонують свої продукти з гарантіями SBA (Small Business Administration), які часто є добре пристосованими до потреб інноваційних підприємств. Банки надають перевагу фірмам, які перебувають у фазі сильного зростання, хоч не обов'язково дістають значні доходи чи мають у наявності продукти, які характеризуються значним ринковим потенціалом.

Підтримка банківського кредитування інновацій у США здійснюється у рамках державного програмно-цільового регулювання інновацій. Згідно програмно-цільової форми державного регулювання інновацій в країні фінансується майже 80 % федеральних витрат на НДДКР. Це передбачає фінансування інновацій шляхом державних цільових програм підтримки нововведень, створення системи державних контрактів на придбання тих чи тих товарів і послуг, сприяння надання пільгових кредитів фірмам для здійснення нововведень [3, с. 34]. Таким чином, в основі банківського кредитування інновацій США лежить державне сприяння розвитку кредитування інновацій, націленість банків на спеціалізацію відповідно до потреби інноваційно-активних суб'єктів господарювання.

Держава сприяє розвитку банківського кредитування інновацій також у багатьох розвинених країнах Європи. Зокрема, це характерно для такої провідної країни світу у сфері інновацій, як Швейцарія.

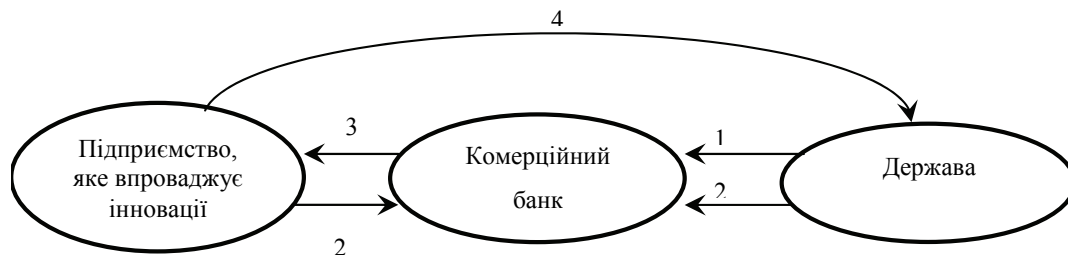
Пріоритетне значення інноваційного розвитку економіки закріплено в Конституції Швейцарії, тому ще у 2007 р. вона посіла друге місце за індексом Європейської шкали інновацій. Особливістю інноваційної системи швейцарської економіки є співпраця банків, держави, компаній, спеціалізованих агентств і фондів, університетів, науково-дослідних центрів [3, с. 40]. Тобто, банківське кредитування інновацій у Швейцарії засноване на можливості організації результативної співпраці банків, виробничого, адміністративного та науково-дослідницького секторів.

Подібні до зазначених тенденції та пріоритети розвитку банківського кредитування інновацій характерні також для Швеції. Державне регулювання кредитування інновацій у країні дало позитивні результати, зумовило інноваційне зростання в економіці країни та стрімкий розвиток національних банків. На сьогодні близько 80 % інноваційно-активних суб'єктів господарювання Швеції визнали банківський кредит ефективним ресурсом вдалого інноваційного розвитку [1, с. 219]. Це підтверджує попередньо зроблені висновки стосовно успіху національної моделі банківського кредитування інновацій у країні. На сьогодні для банків Швеції важливо не втратити існуючих позицій, що передбачає необхідність постійного інноваційного розвитку та удосконалення.

Розглянувши приклад цих двох країн можна зробити висновок, що збільшення обсягів кредитування банками інноваційних проектів можливе при активній допомозі держави. Саме тому, можна виділити суб'єкти, що приймають участь у фінансуванні інноваційних проектів, напрямки їх взаємодії та фінансові потоки між учасниками (рис. 1).

Традиційним гравцем на ринку банківського кредитування інновацій є Німеччина. Кредитна підтримка інноваційного бізнесу малих і середніх фірм у Німеччині здійснюється через державні банки, насамперед через Німецький банк вирівнювання і Банк кредитів на оновлення. Обидва ці банки виконують в банківській системі Німеччини особливі функції: перший надає кредити (головним чином під створення нових фірм), другий фінансує різні програми стимулювання господарського зростання.

За схемами кредитування особи, яка планує заснувати фірму і володіє не менш ніж 15% власних коштів від вартості свого проекту, Німецький банк вирівнювання може, не вимагаючи ніяких гарантій, застави і т.п. (але за умови позитивної оцінки самого проекту), надати кредит (повністю зворотний, на термін до 20 років), що складає до 25% вартості проекту. Інвестиційними кредитами Банку кредитів на оновлення може скористатися підприємець, який вже отримав стартову допомогу при формуванні власного капіталу, оскільки даний вид кредитування покриває до 75 % вартості проекту (максимальний розмір кредиту до запровадження євро становить 10 млн. марок).



1 – податкові пільги, 2 – погашення відсотків за кредити, 3 – кредити на впровадження інновацій, 4 – збільшення податкових надходжень за рахунок зростання прибутків.

Рис 1. Банківське кредитування інновацій за участі держави

Як показав досвід країн Західної Європи, досить ефективним інструментом підтримки науково-технологічної та інноваційної діяльності є державне гарантування кредитів, зокрема внаслідок мультиплікаційного ефекту, властивого бюджетним дотаціям. При цьому використовуються різні схеми гарантування кредитів: якщо в Великобританії і Німеччині держава гарантує кредити, що надаються комерційними банками, то у Франції для цього створюються спеціальні інститути.

В Ізраїлі на фінансування інновацій впливають три чинники: підтримка інноваційного бізнесу урядом, велика пропозиція інвестиційного капіталу та розвинена фінансова інфраструктура, постійні контакти з американськими бізнесовим і фінансовим середовищем, оскільки США є основним торговим (експортним) партнером. Важливу роль у фінансуванні інноваційного бізнесу в Ізраїлі відіграють багатосторонні міждержавні фонди (наприклад, американсько-ізраїльський, канадсько-ізраїльський тощо) [5, с.114].

Отже, розглянувши зарубіжний досвід кредитування можна підсумувати, що банківські (комерційні) кредити та інноваційні кредити є ефективними інструментами фінансового стимулювання інноваційної діяльності, оскільки його застосування створює сприятливі умови суб'єктів інноваційної діяльності, які під час отримання кредитів можуть розпочати таку діяльність навіть за умов недостатності власних коштів або використати кредитні кошти для збільшення основного капіталу, необхідного для розвитку виробництва.

ВИСНОВКИ

У результаті проведеного дослідження можна зробити висновки стосовно особливостей кредитування інновацій закордоном:

- у розвинених країнах світу банки відіграють значну роль серед джерел фінансування інновацій, що пов'язано із потенціалом банківських фінансових установ для розширення напрямів своєї діяльності та наявністю доступного позичкового капіталу;

- основою ефективного банківського кредитування інновацій у розвинених країнах є здатність враховувати та співставляти можливості банків і потреби інноваторів, зважаючи на загальнонаціональні пріоритети, інноваційну та фінансову політику держави;

- визначна роль держави у розвитку інноваційно-інвестиційного кредитування, де вона може виступати як співкредитором, так і гарантом;

- виходячи з аналізу, обґрунтовуємо три основні моделі банківського кредитування інновацій: США, Німеччина – банківське кредитування інновацій на засадах конкуренції; Швеція, Швейцарія – банківське кредитування інновацій на засадах державного регулювання; Ізраїль – банківське кредитування інновацій на засадах міжнародної співпраці.

Отже, слід зазначити, що особливу роль в активізації інвестиційної та інноваційної діяльності за нинішніх економічних умов, що склалися в Україні, мають зіграти комерційні банки, які виступають посередниками у перерозподілі тимчасово вільних коштів. На нашу думку, на сучасному етапі розвитку економіки та фінансового ринку України найбільш реалістичнішим варіантом є запровадження моделі кредитування інновацій на засадах державного регулювання. У довготривалій перспективі варто було б перейняти досвід таких розвинених країн як США та Німеччина.

Список використаних джерел

1. Базилевич В. Д. Історія економічних учень: Підручник У 2 ч. / Під редакцією В. Д. Базилевича. – К.: Знання, 2006. – Т. 1. – 582 с.
2. Васильєва Т.А. Банківське фінансування інноваційної діяльності: Монографія. – Суми: Ділові перспективи. – 2006. – 60 с.
3. Владимир О. Роль банківських установ у фінансуванні інноваційного розвитку економіки України / О. Владимир // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 2 (9). – С. 34–43.
4. Єпіфанова І.Ю. Аналіз фінансового забезпечення інноваційної діяльності вітчизняних підприємств в сучасних умовах. / І.Ю. Єпіфанова // Вісник національного університету “Львівська політехніка”: зб. наук. праць. – 2012. – № 722. – С. 65 – 70.
5. Інноваційний менеджмент: довідник/ Під. ред. П.Н. Завліна, А.К. Казанцева, Л.Э. Мінделі. К, 2010. – 560 с.
6. Підгородецька С.М. Напрямки активізації інноваційного зростання окремих країн світу / С.М. Підгородецька, Ю.О. Гернего // Університетські наукові записки. Часопис Хмельницького університету управління та права. – 2016. – № 2 (46). – С. 113 – 119.

ГОРДСЬВА-ГЕРАСИМОВА

Людмила Юрїївна
gor.luda@gmail.com

УДК 657

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ В
ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ
ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ
РЕФОРМУВАННЯ

МИХАЛОЧКІНА

Марина Олександрівна
mihalochkinamimi@gmail.comстарший викладач, Дніпровський
національний університет ім.
Олеся ГончараACCOUNTING FEATURES IN THE
STATE SECTOR OF ECONOMY IN
REFORMING CONDITIONSстудент, Дніпровський
національний університет ім.
Олеся Гончара

У статті висвітлені основні результати реформування обліку в державному секторі. В результаті дослідження були виявлені певні недоліки його організації. Вони зуртуються на неузгодженості формування облікової інформації для показників нових форм звітності та кошторису бюджетних установ.

В статье освещены основные результаты реформирования учета в государственном секторе. В результате исследования выявлены определенные недостатки его организации. Они основаны на несогласованности формирования учетной информации для показателей новых форм отчетности и сметы бюджетных учреждений.

The article highlights the main results of accounting reform in the public sector. The result of the study revealed some disadvantages of its organization. They are based on inconsistencies in the formation of accounting information for indicators of new forms of reporting and budget estimates of budgetary institutions.

Ключові слова: облік, державний сектор, національні положення, план рахунків, звітність, реформування, модернізація

Ключевые слова: учет, государственный сектор, национальные положения, план счетов, отчетность, реформирование, модернизация

Keywords: accounting, public sector, national provisions, an account plan, reporting, reform, modernization

ВСТУП

Наша країна знаходиться на шляху реформування усіх напрямів як економічного, так і соціального розвитку суспільства. Це закономірний процес, який зумовлений відповідними перетвореннями у політичному, економічному і суспільному житті держави. Певні реформи в економіці відбуваються у зв'язку з вимогами Міжнародного валютного фонду щодо надання відповідних валютних траншів. Деякі – за задалегідь визначеними планами та стратегіями, які наразі знаходяться у стадії реалізації. Це зумовлено об'єктивними причинами: відбуваються процеси євроінтеграції, всесвітньої глобалізації економіки. Реформування стосується усіх секторів економіки, у тому числі державного. Саме у ньому відбуваються значні зміни, які пов'язані з необхідністю створення дієвого механізму управління державними фінансами. Відомо, що інформація щодо стану та руху державних фінансів, до яких відносяться, зокрема, державний бюджет, місцеві бюджети, фонди загальнообов'язкового державного соціального і пенсійного страхування, фінанси державного корпоративного сектору, створюється в процесі здійснення бюджетного обліку. Тому саме реформуванню обліку в державному секторі приділяється особлива увага. У зв'язку з цим Урядом України була розроблена «Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 роки» (на-

дали Стратегії модернізації). [5] Багато її положень вже реалізовано. Для остаточного впровадження Стратегії модернізації наказом Міністерства фінансів України був затверджено «План заходів щодо модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2016 – 2018 роки» [4], реалізація якого дозволить закінчити процес його модернізації.

Питання особливостей організації та методики обліку в державному секторі наразі актуальні, тому в сучасній вітчизняній економічній літературі існує достатня кількість наукових праць, присвячених як дослідженню облікової системи державного сектору у цілому, так і, зокрема, питанням реформування обліку в державному секторі. До авторів цих робіт відносяться такі вчені, як П.Й. Атамас, А.М. Белов, Ф.Ф. Бутинець, І.В. Горковенко, Р.Т. Джога, Т.І. Єфіменко, Є.В. Калюга, С.О. Левицька, В.С. Лень, Л.Г. Ловинська, С.В. Свірко, Н.І. Сушко, І.Б. Стефанюк, Т.І. Хомуляк, О.О. Чечуліна й ін. Аналіз їх наукових робіт свідчить, що в них розглядається широкий спектр питань стосовно обліку в державному секторі, але, з нашої точки зору, активні процеси його реформування потребують додаткових досліджень.

МЕТОЮ РОБОТИ є системне дослідження особливостей організації обліку в державному секторі економіки в процесі його реформування та висвітлення існуючих проблем з урахуванням законодавчих змін.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet. При проведенні дослідження були використані наукові методи аналізу, синтезу, порівняння та узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

На сьогодні процес модернізації обліку в державному секторі практично відбувся. Підґрунтям цього процесу стала активізація співробітництва України з міжнародними організаціями, фінансовими установами, її діяльність на валютних фондових та інвестиційних ринках, що потребує прозорості та відкритості інформації з економічних питань, у тому числі з питань бухгалтерського обліку, а також його відповідності міжнародним стандартам.

У ході реалізації Стратегії модернізації були розроблені Національні положення (стандарти) обліку в державному секторі (НП(С)БОДС). В процесі їх створення за основу були прийняті Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку для державного сектору (МСБОДС). НП(С)БОДС базуються на принципово нових методологічних та методичних підходах бухгалтерського обліку в секторі державного управління, що максимально наближені до світових облікових підходів, але з урахуванням «існуючої вітчизняної практики господарської діяльності суб'єктів сектору загального державного управління, що нормативно закріплена бюджетним та іншим законодавством України» [6]. Усього розроблено 19 положень, які регламентують організацію обліку та подання звітності в державному секторі. Відповідно вид та форма звітності в державному секторі значно змінилась.

Значною новацією була розробка нового єдиного Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі (надалі – План рахунків), який використовується в обліковому процесі бюджетних установ, органів Державного казначейства України, державних цільових соціальних фондів. Можливість застосування усіма суб'єктами державного сектору єдиного Плану рахунків реалізована через механізм спеціального кодування рахунків у межах загальної десятичної системи.

Крім того, в ході реалізації заходів Стратегії модернізації, для забезпечення інтеграції бюджетної класифікації із планом рахунків та приведення економічної класифікації видатків у відповідність із вимогами Статистики державних фінансів 2001 р. (GFS 2001), наказом Міністерства фінансів України від 26.12.2012 р. № 1738, було затверджено нову економічну класифікацію видатків бюджету.

Отже, як ми бачимо, відбулася реалізація відповідних методологічних, методичних та організаційних положень бухгалтерського обліку в державному секторі. Але, на жаль, є певні проблеми в узгодженні об'єктів обліку згідно нового Плану рахунків державного сектору та відображенні інформації о них в аналітичному обліку та звітності.

В результаті наших досліджень ми визначили, що, в першу чергу, це стосується певного протиріччя між показниками нової форми звітності, яка регламентується НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звіт-

ності» [3], Кошторисом доходів та видатків бюджетних установ та Планом рахунків. Форма та зміст Кошторису бюджетних установ на не змінювалися в період реформування. Тобто в ньому міститься інформація про доходи та видатки загального та спеціального фондів. Як ми знаємо, в новому Плані рахунків таких об'єктів не існує. Немає поняття «загального» та «спеціального» фонду бюджетної установи та немає визначення «видатків». Але кошторис на даний час дійсний, тому в формі фінансової звітності № 2-дс «Звіт про фінансові результати» надається інформація про його виконання, тобто про надтоження доходів загального та спеціального фондів бюджету та здійснення видатків з цих фондів.

Крім того, в нових картках аналітичного обліку також вживається термін «видатки», наприклад в Картці аналітичного обліку касових видатків та Картці аналітичного обліку фактичних видатків. Виходячи з того, що таких об'єктів обліку («видатки») в Плані рахунків на існує, можуть виникнути складності у визначенні інформації, яка повинна надаватися для заповнення таких карток.

Ще треба звернути увагу, з нашої точки зору, на не досконалий перелік типових проведень, який міститься у «Типовій кореспонденції субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами», затвердженої наказом Міністерства фінансів України 29 грудня 2015 р. №1219. На жаль, на наш погляд, вона не повна, тому що не існує окремих розділів, присвячених обліку доходів та витрат, не повний перелік проведень для операцій з власним капіталом.

Усі ці недоліки, на наш погляд, ускладнюють отримання інформації про певні об'єкти бухгалтерського обліку в державному секторі, що може заважати своєчасності підготовки та надання облікових даних для формування показників звітності. Це може привести до затримки отримання інформації відповідними органами, що контролюють формування та виконання Зведеного бюджету України та місцевих бюджетів (наприклад, Державною казначейською службою України).

ВИСНОВКИ

Отже, підсумовуючи викладений матеріал можна сказати наступне. Процес модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі дозволив сформувати нові методологічні принципи організації обліку в державному секторі, що наблизило його до міжнародних стандартів і дозволило формувати більш якісну та прозору облікову інформацію про стан та рух державних фінансів, формувати показники фінансової та бюджетної звітності. Уніфіковано план рахунків таким чином, що його можуть застосовувати усі суб'єкти державного сектору. Але, на жаль, існують деякі проблеми, які пов'язані з формуванням інформації для складання фінансової та бюджетної звітності. На нашу думку, існує необхідність в удосконаленні форми Кошторису бюджетних установ, узгодженні формування його показників з даними бухгалтерського обліку та фінансової звітності су-

б'єктів державного сектору. Крім того, потрібно вдосконалити форму деяких карток аналітичного обліку. Це дозволить оптимізувати формування інформації для складання звітів суб'єктами державного сектору, а також карток аналітичного обліку.

Список використаних джерел

1. Горковенко І.В. Бухгалтерський облік бюджетних установ: стан та перспективи реформування / І.В. Горковенко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. – Випуск 9. Частина 2. – 2014. – С. 176-179.
2. Калюга Є.В. Передумови реформування бухгалтерського обліку в державному секторі України [Текст] / Є.В. Калюга // Економічний аналіз : зб. наук. – Тернопіль. – 2015. – Том 21. – № 2. – С. 18-26.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 “Подання фінансової звітності” [Електронний ресурс]: затв. наказом Міністерства фінансів України від 28.12.2009 № 1541. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0103-10>.
4. План заходів щодо модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2016 - 2018 роки [Електронний ресурс]: затв. наказом Міністерства фінансів України від 28 листопада 2016 року, №1038. Режим доступу: zakon2.rada.gov.ua/laws/show/415-2017-%D1%80.
5. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 роки [Електронний ресурс]: затв. постановою Кабінету Міністрів України від 16 січня 2007р. № 34. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/34-2007-%D0%BF>.
6. Свірко С.В. Бюджетний облік в Україні: новації ХХІ ст. / С.В. Свірко, М.Ю. Самчик // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць. Житомир. – Вип. 1 (36). – 2017 – С.221-246.
7. Сушко Н. Реформування системи бухгалтерського обліку в державному секторі / Н. Сушко, Л. Гізатуліна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/459?view=material.

КОМЛІЧЕНКООксана Олександрівна
k72oa@ukr.net

УДК 510.63: 330.14

**ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ
НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ ДЛЯ ОЦІНКИ
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ
ПІДПРИЄМСТВА****РОТАНЬ**Наталя Вікторівна
hptk_zastnr@ukr.net**THE USE OF FUZZY LOGIC METHODS
FOR INTELLECTUAL CAPITAL
ESTIMATING OF THE ENTERPRISE.**к.е.н., доцент, завідувач
кафедрою природничо-
наукової підготовки,
Одеський національний
політехнічний університетзаступник директора з навчальної
роботи, Херсонський
політехнічний коледж Одеського
національного політехнічного
університету

Стаття присвячена оцінці інтелектуального капіталу підприємства з використанням методів нечіткої логіки. Обґрунтована доцільність застосування даних методів. Визначені принципи та етапи оцінки. Підприємства упорядковані за ознакою зменшення значення рівня інтелектуального капіталу. Запропоновані заходи щодо підвищення рівня інтелектуального капіталу підприємства.

Статья посвящена оценке интеллектуального капитала предприятия с использованием методов нечеткой логики. Обоснована целесообразность использования данных методов. Определены принципы и этапы оценки. Предприятия упорядочены по признаку уменьшения значения уровня интеллектуального капитала. Предложены мероприятия для повышения уровня интеллектуального капитала предприятия.

The article is devoted to the estimation of the intellectual capital of the enterprise with the use of methods of fuzzy logic. The expediency of using these methods for the estimation of intellectual capital is justified. The principles and estimation steps are defined. Enterprises are organized on the basis of reducing the level of intellectual capital. The activities for raising the level of intellectual capital of the enterprise are proposed.

Ключові слова: інтелектуальний потенціал, інтелектуальний капітал, рівень інтелектуального капіталу, нечіткі множини, методи нечіткої логіки

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал, интеллектуальный капитал, уровень интеллектуального капитала, нечеткие множества, методы нечеткой логики

Keywords: intellectual potential, intellectual capital, level of intellectual capital, fuzzy sets, methods of fuzzy logic

ВСТУП

Оцінювання інтелектуального капіталу пов'язане з визначенням напрямів зростання конкурентоспроможності та ринкової вартості підприємства. Інтелектуальний капітал передбачає реальну спроможність підприємства виконувати науково-дослідну роботу, створювати інтелектуальні ресурси (нематеріальні активи), забезпечувати підвищення економічних вигод в довгостроковій перспективі. Оцінка рівня сформованості інтелектуального капіталу заснована на аналізі складових інтелектуального потенціалу та результату його використання – доданої вартості.

Через складність і багатofакторність проблема оцінки інтелектуального капіталу підприємств включає стохастичну і лінгвістичну невизначеності. Тому в залежності від цілей дослідження для визначення рівня інтелектуального капіталу підприємств можуть бути використані різні методи оцінки. При наявності точних даних ефективно застосовують детерміновані методи оцінки. Наявність необхідного обсягу достовірної статистичної інформації дозволяє використати імовірнісні методи оцінки. Але в умовах нестабільної економіки, неповної і швидкозмінної інформації доцільно використовувати такі методи, які дозволяють оцінювати рівень інтелектуального капіталу в дина-

мічному, невизначеному, нечіткому середовищі. Тому дослідження можливостей використання методів нечіткої логіки для оцінки інтелектуального капіталу є актуальним.

Теоретичним і практичним питанням оцінювання інтелектуального капіталу на підприємствах присвячено значну кількість наукових праць вітчизняних учених, серед яких необхідно виділити роботи Л. Волошук, С. Ілляшенка, О. Кендюхова, О. Михайлової, О. Стрижак та ін. Однак окремі аспекти методики оцінки інтелектуального капіталу підприємства потребують подальших досліджень.

МЕТА РОБОТИ полягає в оцінці інтелектуального капіталу методами нечіткої логіки та упорядкування досліджуваних підприємств за ознакою зменшення його рівня.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, фінансова і статистична звітність промислових підприємств.

РЕЗУЛЬТАТИ

Для того щоб мати чітке уявлення про рівень інтелектуального капіталу суб'єкта господарювання, по-

трібно здійснити обґрунтоване його оцінювання. Лише за таких умов підприємства мають можливості щодо впровадження у виробництво нових знань, технологій, вдосконалення техніко-технологічної бази, створення інтелектуальних ресурсів, підвищення кваліфікації персоналу, формування конкурентних переваг та збільшення вартості бізнесу.

Оцінка інтелектуального капіталу заснована на таких положеннях.

1. Узагальнююча оцінка інтелектуального капіталу є комплексною та багаторівневою. Вона заснована на показниках, що відображають специфіку конкретного підприємства, його сферу діяльності, персонал, нематеріальні активи, масштаби виробництва і реалізації, систему організації та управління, комунікації.

2. Оцінка інтелектуального капіталу не зводиться до одного абсолютного показника і заснована на зіставленні комплексу показників підприємства з відповідними характеристиками інтелектуального капіталу підприємства-лідера або основних конкурентів.

Аналіз літературних джерел дає змогу виділити основні методичні підходи до такого оцінювання [3]:

– ресурсний, за якого оцінювання інтелектуального капіталу підприємства базується переважно на відомостях про наявні в нього інтелектуальні активи, включаючи інтелектуальну власність, природні та надбані розумові здібності й навички працівників, а також нагромаджені бази знань і корисні відносини з іншими суб'єктами (бренди, клієнтуру, фірмове найменування, імідж, канали збуту, ліцензійні та інші угоди нагромаджені досвід, організаційну структуру, інформаційні мережі, імідж підприємства тощо);

– функціонально-процесний, який визначає інтелектуальні можливості маркетингу, НДДКР і виробництва, ефективність їхньої взаємодії;

– результатний (доходний), який передбачає оцінювання інтелектуального капіталу на підставі його можливостей приносити підприємству додатковий дохід та створювати конкурентні переваги високого порядку;

– управлінський, який визначає ефективність діяльності керівників усіх рівнів щодо управління процесами створення та реалізації інтелектуальних активів;

– організаційний, який характеризує відповідність організаційної структури цілям формування інтелектуального капіталу.

Про ефективність реалізації складових інтелектуального капіталу можна говорити з деякою ймовірністю, тому проблему оцінки інтелектуального капіталу можна віднести до класу нечітких. Вона може бути ефективно вирішена за допомогою засобів нечіткої логіки (fuzzylogic), яка є потужним інструментом штучного інтелекту, оскільки вона дає змогу опрацьовувати не тільки числову інформацію, а й лінгвістичну (або якісну).

Нечітко-множинна модель оцінювання інтелектуального капіталу підприємства являє собою ієрархічний взаємозв'язок між вхідними змінними (у межах інтегральних характеристик інтелектуального потенціалу підприємства і доданою вартістю) і вихідної змінної (інтегральним показником рівня інтелектуального капіталу підприємства). Нечіткість в моделі обумовлюється нечіткою інтерпретацією деяких вхідних та вихідної змінних [2].

На основі аналізу та обробки отриманих експериментальних оцінок п'яти підприємств (2014 р.) за кожним із множини показників, які характеризують інтелектуальний потенціал та додану вартість, були задані відношення домінування, тобто ступені переваги для кожної пари підприємств (табл. 1).

Таблиця 1

Відношення домінування $R(x_i, x_j)$ за 2014 р.

x_i	x_j				
	x_1 (ТОВ «Амалтея»)	x_2 (ТОВ «Електромеханічний завод»)	x_3 (ТОВ Авто-Електромаш)	x_4 ПАТ «Машинобудівний завод «Аметист»	x_5 ПАТ «Бериславський машинобудівний завод»
x_1 (ТОВ «Амалтея»)	-	28	25	33	26
x_2 (ТОВ «Електромеханічний завод»)	7	-	13	21	17
x_3 (ТОВ Авто-Електромаш)	11	16	-	22	16
x_4 ПАТ «Машинобудівний завод «Аметист»	3	11	9	-	10
x_5 ПАТ «Бериславський машинобудівний завод»	6	15	15	21	-

Отримане відношення домінування є нечітким, тобто для кожної пари підприємств (x_i, x_j) визначається $R(x_i, x_j)$ – кількість показників, в яких має перевагу x_i , та $R(x_j, x_i)$ – кількість показників, в яких має перевагу x_j .

Для розв'язання задачі упорядкування підприємств за зменшенням значення рівня їх інтегрального показника інтелектуального потенціалу була використана формула (1), яка характеризує ступінь переваги даного підприємства, тобто зводить оцінки за різними коефіцієнтами в одну:

$$\phi(x_i) = \max_{j(j \neq i)} \frac{R(x_i, x_j)}{R(x_j, x_i)}, \quad (1)$$

Для відношення $R(x_i, x_j)$ табл.1 маємо:

$$\phi(x_1) = \max \left\{ \frac{28}{7}, \frac{25}{11}, \frac{33}{3}, \frac{26}{6} \right\} = \frac{33}{3} = 11;$$

$$\phi(x_2) = \max \left\{ \frac{7}{28}, \frac{13}{16}, \frac{21}{11}, \frac{17}{15} \right\} = \frac{21}{11} = 1,91;$$

$$\phi(x_3) = \max \left\{ \frac{11}{25}, \frac{16}{13}, \frac{22}{9}, \frac{16}{15} \right\} = \frac{22}{9} = 2,44;$$

$$\phi(x_4) = \max \left\{ \frac{3}{33}, \frac{11}{21}, \frac{9}{22}, \frac{10}{21} \right\} = \frac{11}{21} = 0,52;$$

$$\phi(x_5) = \max \left\{ \frac{6}{26}, \frac{15}{17}, \frac{15}{16}, \frac{21}{10} \right\} = \frac{21}{10} = 2,1.$$

Це приводить до наступного впорядкування: x_1, x_3, x_5, x_2, x_4 , тобто ТОВ «Амалтея», ТОВ «Авто-Електромаш», ПАТ «Бериславський машинобудівний завод», ТОВ «Електромеханічний завод», ПАТ «Машинобудівний завод «Аметист» (рис. 1).

За цією ж методикою був проведений аналіз інтегрального показника інтелектуального потенціалу досліджуваних підприємств за 2015 – 2016 рр. (табл. 2, 3, рис. 2, 3).

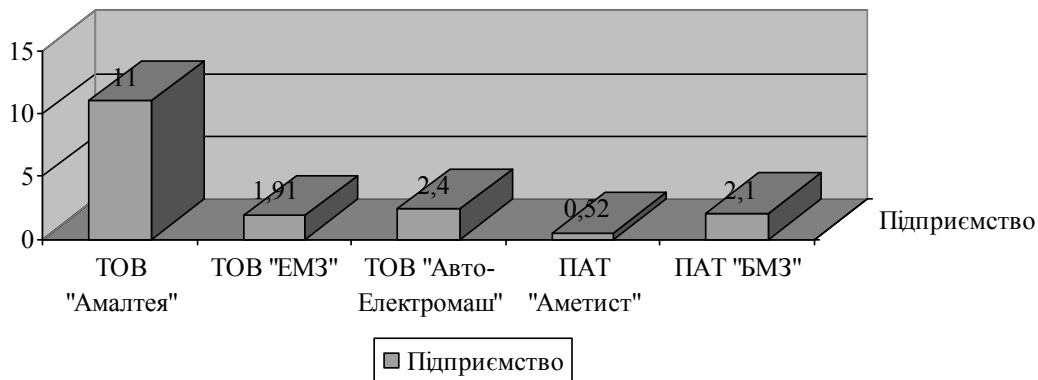


Рис. 1. Зведені оцінки інтегрального показника інтелектуального потенціалу досліджуваних підприємств за 2014 р.

Таблиця 2

Відношення домінування $R(x_i, x_j)$ за 2015 р.

x_i	x_j				
	x_1 (ТОВ «Амалтея»)	x_2 (ТОВ «Електромеханічний завод»)	x_3 (ТОВ Авто-Електромаш)	x_4 ПАТ «Машинобудівний завод «Аметист»	x_5 ПАТ «Бериславський машинобудівний завод»
x_1 (ТОВ «Амалтея»)	-	23	23	29	23
x_2 (ТОВ «Електромеханічний завод»)	9	-	19	24	19
x_3 (ТОВ Авто-Електромаш)	13	14	-	24	16
x_4 ПАТ «Машинобудівний завод «Аметист»	5	8	6	-	7
x_5 ПАТ «Бериславський машинобудівний завод»	12	11	15	25	-

Для відношення $R(x_i, x_j)$ табл. 2 маємо:

$$\phi(x_1) = \max \left\{ \frac{23}{9}, \frac{23}{13}, \frac{29}{5}, \frac{23}{12} \right\} = \frac{29}{5} = 5,8;$$

$$\phi(x_2) = \max \left\{ \frac{9}{23}, \frac{19}{14}, \frac{24}{8}, \frac{19}{11} \right\} = \frac{24}{8} = 3,0;$$

$$\phi(x_3) = \max \left\{ \frac{13}{23}, \frac{14}{19}, \frac{24}{6}, \frac{16}{15} \right\} = \frac{24}{6} = 4,0;$$

$$\phi(x_4) = \max \left\{ \frac{5}{29}, \frac{8}{24}, \frac{6}{24}, \frac{7}{25} \right\} = \frac{8}{24} = 0,33;$$

$$\phi(x_5) = \max \left\{ \frac{12}{23}, \frac{11}{19}, \frac{15}{16}, \frac{25}{7} \right\} = \frac{25}{7} = 3,57.$$

Це приводить до наступного впорядкування: x_1, x_3, x_5, x_2, x_4 , тобто ТОВ «Амалтея», ТОВ «Авто-Електромаш», ПАТ «Бериславський машинобудівний завод», ТОВ «Електромеханічний завод», ПАТ «Машинобудівний завод «Аметист» (рис. 2).

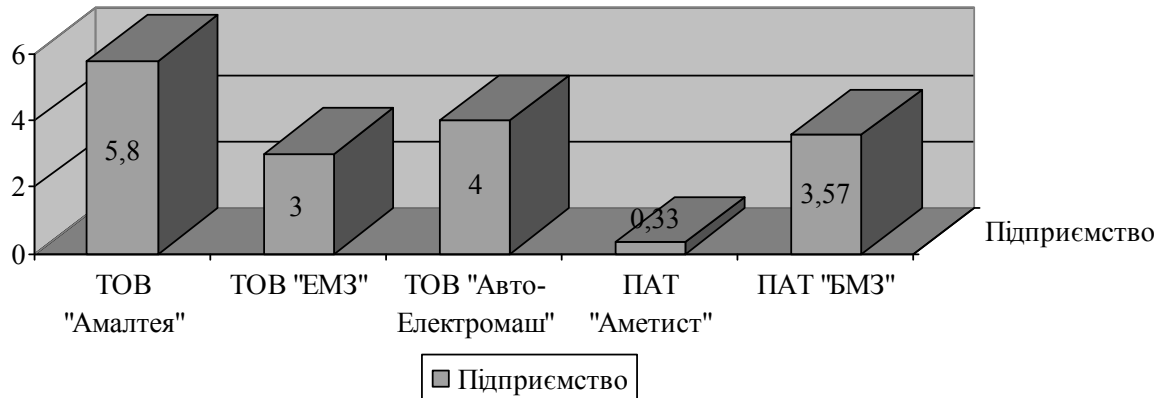


Рис. 2. Зведені оцінки інтегрального показника інтелектуального потенціалу досліджуваних підприємств за 2015 р.

Таблиця 3

Відношення домінування $R(x_i, x_j)$ за 2016 р.

x_i	x_j				
	x_1 (ТОВ «Амалтея»)	x_2 (ТОВ «Електромеханічний завод»)	x_3 (ТОВ Авто-Електромаш)	x_4 ПАТ «Машинобудівний завод «Аметист»	x_5 ПАТ «Бериславський машинобудівний завод»
x_1 (ТОВ «Амалтея»)	-	22	22	27	23
x_2 (ТОВ «Електромеханічний завод»)	10	-	16	22	18
x_3 (ТОВ Авто-Електромаш)	12	14	-	24	16
x_4 ПАТ «Машинобудівний завод «Аметист»	6	11	6	-	9
x_5 ПАТ «Бериславський машинобудівний завод»	8	12	14	21	-

Для відношення $R(x_i, x_j)$ табл. 3 маємо:

$$\phi(x_1) = \max \left\{ \frac{22}{10}, \frac{22}{12}, \frac{27}{6}, \frac{23}{8} \right\} = \frac{27}{6} = 4,5;$$

$$\phi(x_2) = \max \left\{ \frac{10}{22}, \frac{16}{14}, \frac{22}{11}, \frac{18}{12} \right\} = \frac{22}{11} = 2,0;$$

$$\phi(x_3) = \max \left\{ \frac{12}{22}, \frac{14}{16}, \frac{24}{6}, \frac{16}{14} \right\} = \frac{24}{6} = 4,0;$$

$$\phi(x_4) = \max \left\{ \frac{6}{27}, \frac{11}{12}, \frac{6}{24}, \frac{7}{21} \right\} = \frac{11}{22} = 0,5;$$

$$\phi(x_5) = \max \left\{ \frac{8}{23}, \frac{12}{18}, \frac{14}{16}, \frac{21}{9} \right\} = \frac{21}{7} = 2,33.$$

Це приводить до наступного впорядкування: x_1, x_3, x_5, x_2, x_4 , тобто ТОВ «Амалтея», ТОВ «Авто-Електромаш», ПАТ «Бериславський машинобудівний завод», ТОВ «Електромеханічний завод», ПАТ «Машинобудівний завод «Аметист» (рис. 3).

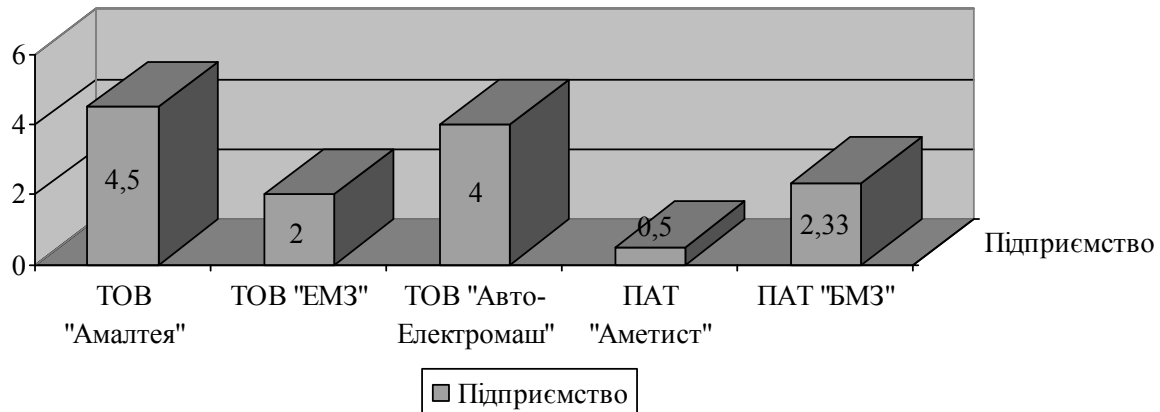


Рис. 3. Зведені оцінки інтегрального показника інтелектуального потенціалу досліджуваних підприємств за 2016 р.

Отже, за роки дослідження найвищий рівень інтелектуального потенціалу був сформований у ТОВ «Амалтея», що свідчить про наявність якісних людських, організаційних та структурних ресурсів і можливостей. Інтелектуальний потенціал ПАТ «Машинобудівний завод «Аметист» знаходиться в аутсайде-рах.

Але для оцінки інтелектуального капіталу важливою є ефективність реалізації сформованого інтелектуального потенціалу, яка виражається сумою доданої вартості. За роки дослідження найбільшу додану вартість принесла реалізація інтелектуального потенціалу ТОВ «Авто-Електромаш». Таким чином, найбільший інтелектуальний потенціал ще не гарантує підприємству найвищий рівень інтелектуального капіталу. Результати оцінки підтверджують, що ТОВ «Амалтея», маючи розвинутий інтелектуальний потенціал, не змогло його вдало реалізувати. Разом з тим, ТОВ «Авто-Електромаш» з рівнем інтелектуального потенціалу вище середнього, реалізувало його найбільш ефективно.

ВИСНОВКИ

Результати оцінки дають змогу визначити місце конкретного підприємства серед сукупності досліджуваних щодо рівня інтелектуального капіталу та розробити заходи для його підвищення: збільшити обсяги фінансування наукових досліджень і розробок; створити організаційні умови для збільшення кількості патентів, винаходів, раціоналізаторських пропозицій та їх впровадження; модернізувати виробниче обладнання та комп'ютерну техніку; підвищити рівень кваліфікації працівників.

Список використаних джерел

1. Борисов В.В. Нечеткие модели и сети / В.В. Борисов, В.В. Круглов, А.С. Федулов. – М.: Горячая линия–Телеком, 2012. – 284 с.
2. Раевнева Е.В. Особенности применения нечеткой логики для принятия управленческих решений / Е.В. Раевнева, С.А. Степурина // Бизнес Ин-форм. – Харьков : ИД «ИНЖЭК», 2009. – № 4(2). – С. 137 – 142.
3. Саенсус М.А. Нейро-нечіткі технології моделювання в системі стратегічного управління / М.А. Саенсус // Моделювання складних систем. – Черкаси: Третяков О.М., 2015. – 352 с.

ЛЕЖЕПЬОКОВА
Вікторія Геннадіївна
vikale2017@gmail.com



к.е.н., доцент, Київський
національний торговельно-
економічний університет

УДК 338.24:339.92

БЕЗПЕКОВИЙ КОНТЕКСТ СТРАТЕГІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА УКРАЇНИ В ЕНЕРГЕТИЧНІЙ СФЕРІ *

SECURITY CONTEXT OF UKRAINE'S STRATEGIC PARTNERSHIP IN THE ENERGY SPHERE

* Стаття виконана в рамках науково-дослідної роботи "Стратегічне партнерство у вимірі економічної безпеки України" (номер державної реєстрації 0116U000785).

Проаналізовано структуру паливно-енергетичного комплексу України. Розглянуто перспективи досягнення енергонезалежності як визначального чинника забезпечення енергетичної безпеки України. Визначено основні проблемні чинники в національній енергетиці. Окреслено пріоритетні напрями стратегічного партнерства України з ЄС в енергетичному секторі як необхідної передумови здобуття енергетичної незалежності держави.

Проанализирована структура топливно-энергетического комплекса Украины. Рассмотрены перспективы достижения энергонезависимости как определяющего фактора обеспечения энергетической безопасности Украины. Определены основные проблемные факторы в национальной энергетике. Определены приоритетные направления стратегического партнерства Украины с ЕС в энергетическом секторе как необходимого условия достижения энергетической независимости государства.

In the article the structure of fuel and energy complex of Ukraine is analyzed. Prospects for achievement of energy independence as the decisive factor of Ukraine's energy security are considered. The most challenging factors in the national energy industry are determined. The priority directions of Ukraine-EU strategic partnership in the energy sector as the prerequisite for achievement of energy independence of the State are grounded.

Ключові слова: паливно-енергетичний комплекс, енергонезалежність, енергетична безпека, стратегічне партнерство, євроінтеграційні пріоритети

Ключевые слова: топливно-энергетический комплекс, энергонезависимость, энергетическая безопасность, стратегическое партнерство, евроинтегра-ционные приоритеты

Keywords: fuel and energy complex, energy independence, energy security, strategic partnership, the European priorities

ВСТУП

Енергетика є базовою галуззю економіки України, ефективність і стабільність роботи якої безпосередньо впливає на темпи економічного зростання країни та, передусім, на енергетичну безпеку. Наукові дослідження та експертні оцінки проблем енергетичної безпеки концентруються переважно навколо внутрішніх проблем енергетичного сектора та ринків енергоресурсів. Водночас слід зазначити, що виклики для енергетичної політики України є проблемами, похідними як від специфічних особливостей процесу трансформації енергетичного сектора та галузевої структури економіки держави, так і від глобальних геополітичних та економічних тенденцій на світовому ринку енергоресурсів, які протягом останнього десятиріччя суттєво змінилися.

Вирішення проблем національної енергетичної безпеки в умовах глобалізації потребує активізації інтеграційних процесів та включення України до ін-

ститутів колективної (та передусім європейської, приймаючи до уваги інтеграційні пріоритети держави) енергетичної безпеки, що й обумовило актуальність дослідження.

МЕТОЮ СТАТТІ є визначення пріоритетних напрямів стратегічного партнерства України в енергетичному секторі як необхідної передумови здобуття енергетичної незалежності держави.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, нормативно-правові акти, статистичні та аналітичні матеріали. При проведенні дослідження використано методи структурно-логічного аналізу, порівняння та узагальнення.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Паливно-енергетичний комплекс України складається з паливної промисловості (вугільна, нафтова і газова) та електроенергетики. Електроенергетика посідає досить вагоме місце в забезпеченні соціально-економічного розвитку будь-якої держави та її регіонів. Упродовж останнього десятиліття кожна країна (і Україна не є винятком) намагається диверсифікувати способи виробництва електроенергії, які б забезпечували не тільки економічне зростання господарського

комплексу, але й сприяли підвищенню якості життя населення, за умови одночасної мінімізації негативного впливу генерації електроенергії на здоров'я людей і довкілля.

Основу електроенергетики України становить об'єднана енергетична система (ОЕС) країни, яка централізовано забезпечує електроенергією внутрішніх споживачів, а також здійснює її експорт та імпорт. Структуру виробництва електричної енергії України порівняно з країнами ЄС представлено на рис. 1.

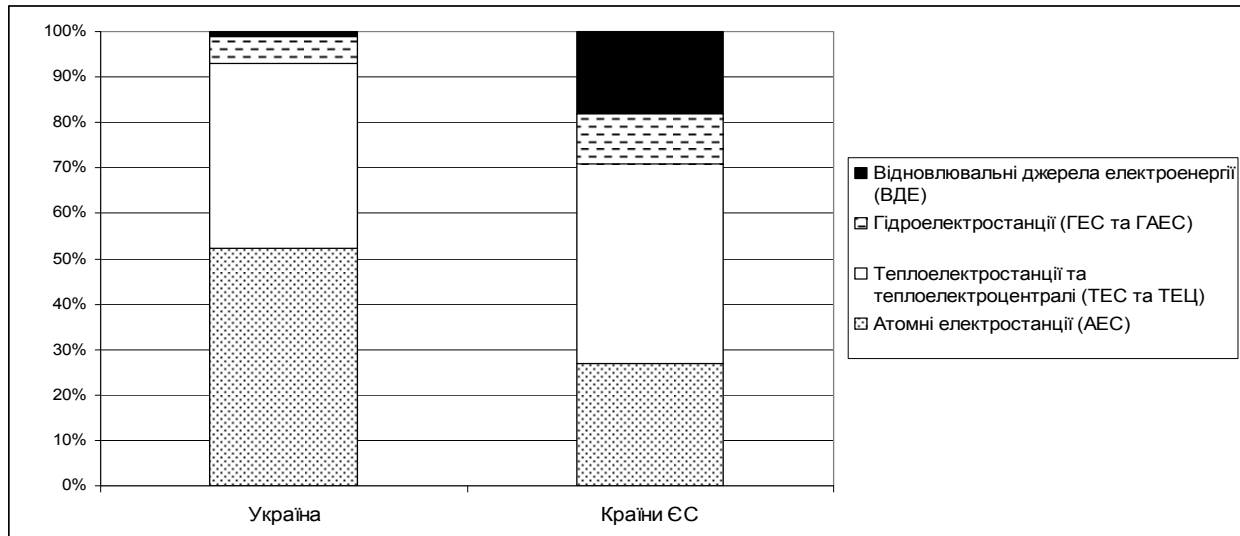


Рис. 1. Структура виробництва електроенергії в Україні та ЄС у 2016 р., % [1, 2]

Оптимальну структуру електрогенерації складно визначити, оскільки в енергетиці кожної країни існують свої особливості та переваги, що й зумовлює її різноманітність. Як видно з рис. 1, більша частина електроенергії виробляється на потужних енергоблоках теплових та атомних електростанцій. Враховуючи орієнтацію енергетичної політики держави на використання власних енергоносіїв, роль теплових генеруючих потужностей, основним первинним енергоресурсом яких є вугілля, є пріоритетною у подальшому забезпеченні країни електроенергією. Однак, в електрогенерації України звертає на себе увагу незначна частка ВДЕ порівняно із середнім її значенням у країнах ЄС. За 2016 р. вітрові (ВЕС) та сонячні (СЕС) електростанції та станції, що працюють на біомасі, виробили на 2% менше електроенергії порівняно з 2015 р. – 1,560 млрд. кВт-год [1]. Україна, яка стала на шлях розвитку відновлюваної енергетики, прагне теж приєднатися до загальносвітових процесів. Зокрема, 14.07.2016 р. державою ратифіковано Паризьку Кліматичну угоду, що передбачає радикальну декарбонізацію енергетики та перехід на ВДЕ для застереження від екологічних та техногенних загроз, які несе традиційна вуглецева та атомна енергетика людству. В Україні наявний величезний невикористаний потенціал альтернативних видів палива. Так, за оцінками експертів, за рахунок ВДЕ країна може забезпечити 78 % фактичного виробництва електроенергії [3]. Згідно із зобов'язаннями України перед Енер-

гетичним Співтовариством, до якого Україна приєдналася у 2011 р., 11% кінцевого енергоспоживання країни у 2020 р. має бути одержано з ВДЕ. Ця умова була визначена в “Національному плані дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 р.”, прийнятому 1 жовтня 2014 р., а також була внесена до оновленої Енергетичної стратегії України [4].

ОЕС України працює синхронно з енергетичними системами Білорусі, Російської Федерації (РФ), Молдови та через «Бурштинський енергоострів» з об'єднаними енергетичними системами країн Західної, Центральної та Східної Європи, що дозволяє експортувати електроенергію як у східному, так і західному напрямках. У січні-вересні 2017 р. Україна збільшила експорт електроенергії (у грошовому вираженні) порівняно з аналогічним періодом 2016 року на 66% – до 189,6 млн. дол. За даними Державної фіскальної служби України 55,15% виручки від експорту припало на поставки електроенергії до Угорщини. Близько 23,4% від загального обсягу експорту електроенергії припало на Молдову та 16,54% – на Польщу. Імпорт електроенергії (у грошовому вираженні) в Україну за підсумками 9 місяців 2017 року становить 1,7 млн дол. [5].

Україна є достатньо забезпеченою енергетичними ресурсами державою: вона посідає 7-ме місце у світі за обсягом запасів вугілля, 12-ге – урану, 29-те – природного газу [2]. Паливно-енергетичні ресурси (ПЕР), які імпортує Україна, представлено на рис. 2.

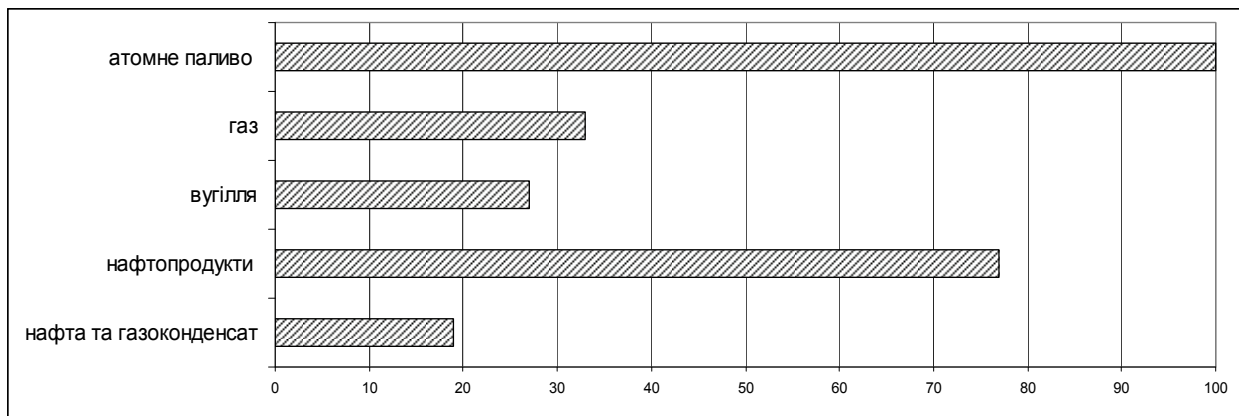


Рис. 2. Паливно-енергетичні ресурси, які імпортує Україна (у % від їх використання, 2016 р.) [2]

Вітчизняні АЕС, які генерують більшу частину електроенергії в Україні, довгий час перебували в майже 100%-вій залежності від закупівель ядерного палива у державної російської компанії АТ «ТВЭЛ». З метою послаблення цієї залежності 30 грудня 2014 р. Україна підписала контракт з американською компанією Westinghouse Electric Company на постачання ядерного палива, що поклало початок диверсифікації джерел постачання ядерного палива і тим самим стало кроком до зниження ризиків повної залежності від російського монополіста. 2016 рік став знаковим для електроенергетичного сектору в частині зниження залежності України від закупівель ядерного палива у РФ. Частка останньої у загальних закупівлях (у вартісному вимірі) склала 69,27%. Водночас, у 2016 р., порівняно з 2015 р., значно зросла частка закупівель палива у компанії Westinghouse (30%) [6].

Упродовж багатьох років незалежності України вугілля залишалося найбільш надійним енергетичним ресурсом в енергобалансі країни. Однак, у 2015-2017 рр. вугільна галузь України перебувала у кризовому стані через те, що саме в зоні проведення АТО сконцентровані найбільші запаси вугілля антрацитової групи. Сьогодні дефіцит вугілля призвів до браку його запасів на підприємствах теплової генерації, що позначається на роботі станцій, які змушені знижувати виробничі потужності, а також може загрожувати стабільності функціонування ОЕС України. Вказані вище причини змушують Україну дедалі більше імпортувати вугілля, тим самим створюючи нову залежність для держави – вугільну.

Як зазначають експерти Центру Разумкова, пріоритетом державної політики в секторі вугільної промисловості повинно бути підвищення його ефективності та конкурентоспроможності, а не екстенсивне збільшення обсягів збиткового виробництва та створення постійних бар'єрів для імпорту [6].

Можливості нарощування обсягів видобутку нафти і газового конденсату є обмеженими через те, що основні родовища в Україні вичерпуються, а потенційні джерела збільшення видобутку нафти для внутрішнього ринку не освоюються через відсутність інвестицій. У 2016 р. Україна імпортувала сирої нафти і газового конденсату на 173,8 млн. дол., що у 2,1 рази більше, ніж у 2015 р. Основні поставки нафти (96,8%) були здійснені з Казахстану – на суму 168

млн. дол., решта обсягів – 3,2% – припали на Румунію та РФ [2].

Україна за рахунок власного виробництва покриває тільки 20% від своєї потреби у нафтопродуктах (2,7 млн. тон у 2016 р.). Сучасна нафтопереробна промисловість України налічує шість нафтопереробних заводів (НПЗ), один газопереробний завод (ГПЗ) та близько 30 міні-НПЗ. Зношена технічна та морально застаріла база НПЗ, висока собівартість виробництва, неврегульованість питань власності – це все призвело в різні роки до зупинки частини НПЗ. Так, з шести НПЗ п'ять зупинили діяльність, зокрема: Лисичанський, Херсонський та Одеський НПЗ повністю, а Дрогобицький і Надвірнянський НПЗ з 2013 р. використовуються як нафтобази для збереження сирої нафти і готових нафтопродуктів. Виробництво нафтопродуктів у 2016 р. здійснювалося на Кременчуцькому НПЗ та Шебелінському ГПЗ [6].

За даними Міністерства енергетики та вугільної промисловості, транзит нафти територією України до країн Європи у 2016 р. скоротився на 8,8% порівняно з 2015 р. – до 13,822 млн т. До певних позитивних змін на ринку нафтопродуктів у 2016 р. можна віднести забезпечення відповідності нафтопродуктів українських виробників стандартам якості імпортованих аналогів.

Концепція розвитку газодобувної галузі України передбачає щорічне нарощування видобутку власного газу з можливістю в середньостроковій перспективі вийти на експорт палива. Протягом останніх десятиліть Україна лише знижувала обсяг видобутку власного газу, в тому числі через низку політичних рішень. Позитивна динаміка видобутку газу була зафіксована у 2016 р. – обсяг видобутку склав 20 млрд. м³ газу при імпорті 11,1 млрд. куб. м. Прогнозується збільшення обсягу видобутку природного газу до 27,6 млрд. м³ у 2020 р. [7]. Газова енергетична незалежність дозволить не тільки позбутися імпорту палива як фактору впливу та потенційного тиску на Україну, але й забезпечить зниження цін на газ для внутрішніх споживачів.

Серед ключових позитивних подій 2016 р. на ринку природного газу слід виокремити: відмову від закупівель природного газу з РФ, що дозволило позбутися газової залежності від сусідньої держави; скорочення імпорту природного газу; збільшення обсягів транзиту природного газу територією Укра-

їни, що засвідчує надійність вітчизняної газотранспортної системи; активізацію співробітництва з найбільшими газовими трейдерами ЄС, що підвищує якість та рівень відносин між Україною та країнами ЄС у газовій співпраці; подальше відкриття ринку для вітчизняних приватних імпортерів природного газу; початок реформування НАК «Нафтогаз України» у частині створення незалежного оператора газотранспортної системи та розподілення функцій постачання та транспортування газу та ін. [6].

Останні роки виявилися складними для української енергетики. На її стан найбільшою мірою вплинули: руйнування інфраструктури нафтогазової і вугільної промисловості; висока залежність від російських постачальників (атомна енергетика), а також дефіцит окремих видів енергоресурсів, у т.ч. антра-

цитових марок вугілля і проблеми з його поставками, що впливає на безперебійність роботи вітчизняних ТЕС зокрема та ОЕС України загалом; недостатня готовність до диверсифікації постачань окремих видів енергоресурсів (ядерного палива, вугілля) за умов високої волатильності цін на світових ринках; високий рівень монополізації окремих функціональних і регіональних сегментів енергетичного ринку України; неготовність промисловості і споживчого ринку до зростання цін на енергоресурси, що спричиняє зниження рентабельності енергетичних галузей та зумовлює зростання соціально-політичної напруженості [6]. Основні проблеми безпеки в енергетиці України згруповано за трьома напрямками (виробничо-технологічні, фінансово-інвестиційні та управлінські чинники) і представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Основні проблемні чинники в енергетиці України

Група чинників	Чинники
виробничо-технологічні:	<ul style="list-style-type: none"> - модернізація основних фондів ПЕК у зв'язку зі значним рівнем фізичного та морального зносу; - територіальна розбалансованість і неоптимальна структура генерацій; - брак маневрових потужностей, експлуатація обладнання в непроєктних режимах; - наднормативні втрати в електромережах; - ресурсний дефіцит;
фінансово-інвестиційні:	<ul style="list-style-type: none"> - недостатній обсяг інвестування; - боргова криза № - переважання неринкових механізмів тарифоутворення, практика державного субсидування; - «ручної» принцип розподілу фінансових ресурсів у галузі;
управлінські:	<ul style="list-style-type: none"> - диверсифікація джерел поставок ПЕР у зв'язку з обмеженою географією постачальників сировини; - залежність від імпорту ядерного палива; - концентрація енергетичних активів у декількох гравців ринку та посилення вертикальної інтеграції в галузі; - відсутність стратегічного планування, зміна курсів/орієнтирів розвитку енергетики; - формування великих національних акціонерних компаній (наприклад, НАК «Нафтогаз України», НАК «Енергетична компанія України», НАК «Вугілля України» та ін.).

Своєрідною «подушкою безпеки» України традиційно вважалася енергетична спадщина держави – вугільна промисловість, транзитна газотранспортна система та потужний атомний сегмент електроенергетики. Проте зміна геополітичної ситуації після Революції Гідності та конфлікту на Сході України, розрив відносин з РФ та сучасна світова тенденція скорочення сегменту атомних потужностей внаслідок ризику виникнення техногенних катастроф загострили питання необхідності забезпечення енергетичної безпеки держав та актуалізували необхідність зміни пріоритетів енергетичної політики й піднесення питання енергоефективності на перші пункти порядку денного виживання та відновлення української економіки. Отже, національну енергетичну безпеку слід розглядати у трьох аспектах: можливість протистояти викликам, забезпечення надійності постачань енергоресурсів, сприяння сталому розвитку держави.

Стратегічні цільові параметри енергетичної безпеки визначено Новою енергетичною стратегією України до 2035 р. [4]. Україна взяла чіткий курс на здобуття енергетичної незалежності, прийнявши Національний план дій з енергоефективності, який спрямовано на реформування енергетичного комплексу Укра-

їни з переходом його на сучасні ринкові моделі функціонування та досягнення першочергових цільових показників з безпеки та енергоефективності на період до 2020 р. Наголошується, що після 2020 р. українська енергетика перейде до нового етапу свого розвитку – повної інтеграції з енергетичним сектором ЄС та інноваційного оновлення.

Україна є членом Європейського Енергетичного Співтовариства, підписала Угоду про асоціацію з ЄС, тому має проводити біпаралельний процес «реформи – інтеграція», суть якого полягає у наступному – реформи енергетичного сектору сприяють інтеграції в енергетичний простір ЄС, а інтеграція енергетичного сектору сприяє внутрішнім реформам.

Стратегія співпраці між Україною та ЄС у сфері енергетики визначається у Меморандумі про взаєморозуміння між Україною та ЄС щодо співробітництва у сфері енергетики, укладеному 1 грудня 2005 р. [8]. Оскільки стратегічне значення енергетичної галузі вимагає від України та ЄС об'єднання зусиль у відповіді на такі спільні виклики, як необхідність диверсифікації та підвищення безпеки постачання енергоресурсів, розвиток і модернізація інфраструктур енергетичної галузі, реформування енергоринку, ядерна

безпеку, енергоефективність і використання відновлюваних джерел енергії, 24 листопада 2016 р. на саміті Україна-ЄС було оновлено Меморандум про взаєморозуміння щодо стратегічного енергетичного партнерства між Україною та ЄС спільно з Європейським співтовариством з атомної енергії [9]. Актуалізовані стратегічні цілі та напрями співробітництва у сфері енергетики наразі передбачають: розширення співробітництва сторін у сфері зміцнення енергетичної безпеки на основі принципу солідарності та довіри; забезпечення повної інтеграції енергетичних ринків України і ЄС та імплементації Третього енергетичного пакету ЄС; підвищення енергоефективності у всіх галузях споживання енергії; скорочення викидів парникових газів; сприяння використанню та розвитку відновлювальних джерел енергії тощо.

Основні напрями співробітництва між Україною та ЄС відображено у п'яти дорожніх картах, що стосуються ядерної безпеки, інтеграції ринків газу та електроенергії, надійності енергопостачання і транзи-

ту вуглеводнів, вугільного сектору та енергоефективності. Слід відзначити, що Угода про асоціацію між Україною та ЄС поглиблює та розширює рамки співробітництва в енергетичній сфері, які встановлені положеннями Договору про заснування Енергетичного Співтовариства.

Україна має необхідний інтелектуальний та ресурсний потенціал для розвитку сучасних енерготехнологій за європейськими стандартами енергоефективності, проте не використовує відповідне організаційно-фінансове забезпечення. Зменшити технологічний розрив між Україною та ЄС в енергетичній сфері можливо завдяки механізмам, які надає Угода про Асоціацію Україна – ЄС, зокрема через механізм участі у спільних дослідницьких програмах та технологічних платформах ЄС. До основних проектів міжнародної технічної допомоги Україні, які наразі реалізуються в енергетичній сфері, належать (табл. 2):

Таблиця 2

Проекти міжнародної технічної допомоги в енергетичній сфері [10, 11]

Назва проекту	Донор	Тривалість	Цілі, місії, завдання
Ініціатива з протидії корупції та підвищення фінансової прозорості в енергетичному секторі в Україні (Прозора енергетика)	USAID	15.06.2016 – 14.12.2018	Підвищення фінансової прозорості в енергетичному секторі шляхом збору та оприлюднення інформації. Підвищення потенціалу громадськості з контролю влади, виявлення і попередження випадків корупції, моніторингу реформування енергетичного сектора та забезпечення належного розкриття інформації енергетичним сектором.
Муніципальна енергетична реформа в Україні	USAID	27.09.2013 – 31.03.2018	Сприяння енергетичному плануванню, інвестиціям у енергоощадні технології та застосування відновлюваних джерел енергії. Розвиток потенціалу урядових та неурядових організацій щодо енергоефективності, відновлюваних джерел та зменшення викидів. Підвищення потенціалу Уряду України для розробки та впровадження стратегій низьковуглецевого розвитку.
Енергоатом – сталий корпоративний розвиток	ЄБРР	01.02.2017 – 31.07.2018	Сприяння Уряду України та ДП "НАЕК "Енергоатом" у розробці рекомендації з юридичної та комерційної корпоративізації компанії, у вдосконаленні системи управління із впровадженням сучасних інформаційних систем управління та у впровадженні "Дорожньої карти" корпоративізації ДП "НАЕК "Енергоатом".
Допомога Україні у процесі впровадження реформ у секторі енергетики відповідно до міжнародних зобов'язань України	ЄС	20.06.2016 – 19.12.2018	Надання допомоги Міністерству енергетики та вугільної промисловості та іншим зацікавленим сторонам у процесі виконання міжнародних зобов'язань в енергетичному секторі, відповідно до зобов'язань України в рамках Угоди про асоціацію та Договору про заснування Енергетичного Співтовариства

Участь України в Енергетичному Співтоваристві надає вітчизняному енергетичному сектору вагомий переваги. На Україну як країну-учасницю поширюється дія нормативно-правової бази ЄС, що дозволяє застосовувати механізми, головна мета яких – поліпшення безпеки постачання, створення певної стабільної регуляторної та ринкової структури. Вона також передбачає координацію взаємодопомоги в разі

порушень у функціонуванні енергетичних мереж, яка може охоплювати досягнення спільної енергетичної зовнішньоторговельної політики.

ВИСНОВОК

Повна інтеграція енергетичних ринків України та ЄС реалізується в інтересах споживачів і з урахуванням необхідності взаємного посилення безпеки

енергопостачання та охорони навколишнього середовища в енергетичній галузі. Зниження енергоємності економіки, а також диверсифікація джерел і шляхів постачання енергоресурсів сприятиме підвищенню економічної, енергетичної та екологічної безпеки, що призведе до оптимізації енергетичного балансу та закладе міцний фундамент для сталого енергетичного майбутнього країни.

Стратегічне партнерство України та ЄС в енергетичній сфері дозволить якнайшвидше гармонізувати інституційні, технологічні та організаційно-фінансові засоби реалізації спільної енергетичної політики сталого розвитку, як ключового вектору інтеграції Україна-ЄС.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

2. Інфографічний довідник “Енергетика України - 2017” України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://businessviews.com.ua/ru/the-infographics-report-energy-of-ukraine-2017.pdf>

3. Розвиток відновлюваних джерел енергії в Україні: Звіт в рамках проекту «Секретаріат та Експертний хаб з енергоефективності» України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://energymagazine.com.ua/wp-content/uploads/2017/03/Rozvitok-VDE-v-Ukrai-ni.pdf>

4. Нова енергетична стратегія України до 2035 року: «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/doccatalog/document?id=245213112>

5. Інформаційне агентство УНІАН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://economics.unian.ua/energetics/2170284-ukrajina-z-pochatku-roku-zbilshila-eksport-elektroenergiji-na-66.html>

6. Енергетична галузь України: підсумки 2016 року: Звіт Центру Разумкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://razumkov.org.ua/uploads/article/2017_ENERGY-FINAL.pdf

7. Розпорядження КМУ №1079 від 28 грудня 2016 р. «Про схвалення Концепції розвитку газодобувної галузі України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1079-2016-p>

8. Меморандум про взаєморозуміння щодо співробітництва у сфері енергетики між Україною та ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994_694

9. Співробітництво між Україною та ЄС в енергетичній сфері [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/european-integration/energy-cooperation>

10. Довідник організацій, проектів та програм міжнародної технічної допомоги – К.: [ФОП Москаленко О.М.], 2017. – 78 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://radaprogram.org/sites/default/files/publications/hand_book_2017_web.pdf

11. Офіційний портал координації міжнародної допомоги України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://openaid.gov.ua/uk/projects/7430>

ЛОСЬ

Катерина Олександрівна

УДК 336.145.1

МАТРОСОВА

Людмила Миколаївна
7114729@gmail.comБЮДЖЕТИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК
РЕГІОНІВстудент магістратури,
Харківський інститут
фінансів КНТЕУBUDGETS AND THEIR INFLUENCE ON
SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF
REGIONSд.е.н., професор, доцент,
Харківський інститут
фінансів КНТЕУ

Стаття присвячена сутності місцевих бюджетів, зазначено основні показники, які визначають рівень соціально-економічного розвитку території, а також визначена роль місцевих бюджетів у фінансовому забезпеченні соціально-економічного розвитку регіонів України.

Статья посвящена сущности местных бюджетов, указаны основные показатели, которые определяют уровень социально-экономического развития территории, а также определена роль местных бюджетов в финансовом обеспечении социально-экономического развития регионов Украины.

The article is devoted to the essence of local budgets, the main indicators that determine the level of socio-economic development of the territory, as well as the role of local budgets in the financial provision of socio-economic development of the regions of Ukraine.

Ключові слова: доходи, місцеві бюджети, соціально-економічний розвиток

Ключевые слова: доходы, местные бюджеты, социально-экономическое развитие

Keywords: revenues, local budgets, socio-economic development

ВСТУП

Становлення України як суверенної демократичної соціальної правової держави актуалізує проблему формування місцевих бюджетів, як фінансової основи соціально-економічного розвитку регіонів.

Фундаментальні дослідження, спрямовані на розгляд та удосконалення теоретичних основ функціонування місцевих бюджетів зробили такі провідні науковці, як О.Д. Василик, В.В. Зайчикова, О.П. Кириленко, В.І. Кравченко, І.О. Луніна, К.В. Павлюк, Ю.В. Пасічник, В.Б. Тропіна, О.В. Шевченко та інші. Разом із тим, у вітчизняній економічній літературі бракує наукових і практичних напрацювань щодо дослідження ролі місцевих бюджетів у забезпеченні соціально-економічного розвитку регіонів.

МЕТА РОБОТИ узагальнити теоретичні підходи щодо сутності місцевих бюджетів та їх ролі у фінансовому забезпеченні соціально-економічного розвитку регіонів України

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Інформаційною базою дослідження є законодавчі акти України, які визначають умови формування та використання коштів місцевих бюджетів в Україні, офіційні статистичні матеріали Державної служби статистики України. У роботі використані наукові праці видатних вітчизняних і зарубіжних вчених, присвячені проблемам ролі місцевих бюджетів у забезпеченні соціально-економічного розвитку регіонів.

РЕЗУЛЬТАТИ

На сучасному етапі, місцеві бюджети займають важливе місце в економічному та соціальному житті суспільства, це виявляється у різноманітних зв'язках,

що виникають в процесі їх формування та використання, – з місцевим господарством, підприємствами, організаціями, установами тощо, які працюють на території функціонування місцевих бюджетів, з органами державної влади та управління, з населенням. Складна та багатогранна роль місцевих бюджетів розкривається в таких основних аспектах.

За допомогою місцевих бюджетів перерозподіляється близько 1/6 виробленого валового внутрішнього продукту України, у зв'язку з чим їх можна охарактеризувати, як важливий інструмент макроекономічного регулювання. Доходи місцевих бюджетів використовуються для утримання установ соціально-культурної сфери, підприємств житлово-комунального господарства, виплати допомоги із соціального захисту та соціального забезпечення. Місцеві бюджети характеризуються перерозподілом суспільного продукту між різними сферами діяльності та соціальними групами населення.

Як інструмент регулювання економіки місцеві бюджети мають досить широкий вплив (через їх всеохоплюючий характер), високу дієвість та гнучкість, яка, притаманна всім бюджетним важелям [2].

З місцевих бюджетів здійснюється фінансування більшості державних видатків, особливо соціального спрямування, а саме: виплати із соціального захисту та соціального забезпечення населення, утримання закладів соціально-культурної сфери, видатків на розвиток місцевого господарства. Загалом, майже половина видатків зведеного бюджету України здійснюється через місцеві бюджети. [6].

Одним з головних інструментів реалізації регіональної політики є саме місцеві бюджети, що передбачає вирішення таких важливих завдань, як струк-

турна перебудова економіки регіонів, вирівнювання їх економічного розвитку та ефективності територіального поділу праці, розвиток місцевого господарства, здійснення житлового будівництва, благоустрій міст, проведення природоохоронних заходів тощо. Місцеві бюджети відображають політику органів місцевого самоврядування та є основним інструментом її реалізації.

За рахунок коштів місцевих бюджетів фінансуються загальнодержавні програми, які пов'язані з розвитком галузевої структури; здійснюється підтримка вітчизняних виробників, втілюються в життя програми з підвищення рівня добробуту населення, створюються нові робочі місця, виплачується допомога інвалідам та реабілітованим, проводяться оздоровчі, спортивні та культурні заходи [6].

Місцеві бюджети можна розглядати як основний фінансовий план розвитку територіальних громад, районів та областей України. Дохідна частина кожного місцевого бюджету відображає результати роботи підприємств, організацій та інших суб'єктів господарювання, які діють на певній території, масштаби їхньої діяльності та обсяги доходів, частина з яких мобілізується в доходи місцевих бюджетів за допомогою податків, зборів та інших обов'язкових платежів [7].

На формування місцевих бюджетів впливає рівень доходів населення, яке також є платником податків. Вагомість цього джерела доходів зростає в умовах розвитку підприємницької діяльності громадян. Видаткова частина місцевих бюджетів відбиває стан місцевого житлового, комунального господарств, визначає напрямки витрачання мобілізованих до бюджету коштів. Місцевий бюджет є планом формування фінансових ресурсів певної території, необхідних для забезпечення функцій і повноважень місцевого самоврядування та їх використання з метою задоволення різних економічних і соціальних потреб.

Отже, місцеві бюджети найяскравіше втілюють політику органів місцевого самоврядування, є фінансовим планом розвитку певної території, в якому відображаються найважливіші завдання місцевої влади та очікувані результати їх діяльності [3].

Формування місцевих бюджетів дає можливість органам місцевого самоврядування спрямовувати необхідні фінансові ресурси на вирішення стратегічних завдань, а також здійснювати довгострокове планування і вкладати грошові кошти у вигляді інвестицій у розвиток пріоритетних галузей промисловості, сільського господарства та соціальної сфери. У свою чергу, розвиток і розширення виробництва призводять до збільшення використання матеріальних і трудових ресурсів, а це є одним з ефективних методів боротьби з безробіттям на місцевому рівні.

Маючи, в розпорядженні фінансові кошти, органи місцевої влади можуть збільшувати або зменшувати нормативи фінансових витрат на надання муніципальних послуг в установах невикробничої сфери (школах, лікарнях та інших установах) [3].

Низький рівень фінансового забезпечення місцевих бюджетів у площині визначення тенденцій та

стратегій структурних перетворень економіки регіонів, залишає за собою невирішеним цілий комплекс проблем: зміцнення конкурентоспроможності економіки регіонів; вирівнювання диспропорцій регіонального розвитку та посилення на цій основі інтеграційних зв'язків у межах національної економіки; забезпечення на рівні регіональної економіки сприятливих умов для розвитку людського капіталу, людських ресурсів, зростання добробуту населення; вирівнювання диспропорцій інвестиційних процесів на рівні регіональної економіки; активізація міжрегіональної співпраці, формування місткого внутрішнього ринку на основі структурно-інноваційних зрушень у промисловому секторі регіональної економіки; створення дієвого інфраструктурного забезпечення для впровадження комплексу структурних перетворень економіки регіонів.

Аналізуючи дані табл. 1, що характеризують соціально-економічні відмінності розвитку регіонів України за 2016 рік, необхідно зазначити, основні показники які спричиняють диспропорцію у розвитку регіонів, а саме (без урахування міста Києва):

1) середньомісячна заробітна плата за областями змінюється в діапазоні від 3695 грн. до 5989 грн.; лине в двох областях середньомісячна заробітна плата більше середня заробітна плата по Україні (Київська – 5229 грн., Донецька – 5989 грн.); в Тернопільській, Чернігівській найменший рівень середньомісячної заробітної плати (3695 грн., 3828 грн. відповідно);

2) рівень безробіття найбільший у Дніпропетровській та Донецьких областях (більше ніж 7%), а найнижчий у Волинській, Сумській, Чернівецькій (менше ніж 3%);

3) капітальні інвестиції також змінюються досить нерівномірно за областями: найбільший їх обсяг припадає на Київську, Дніпропетровську область (понад 9%), Львівську (5%), а найменший на Чернівецьку Луганську області (менше ніж 1%);

4) обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання найбільший Дніпропетровській області (більше 10%), Одеській, Харківській, Донецькій, Київській (більше 4%), найменший Чернівецька, Луганська, Закарпатська, Тернопільська, Рівненська, Херсонська (менше 1%).

Аналіз здійснено без урахування без урахування Києва та тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Отже, за рівнем економічного і соціального розвитку найбільш розвиненими є Дніпропетровська та Київська області, а найменш розвиненими та найбільш відсталими є Тернопільська, Чернігівська та Закарпатська.

Виходячи з табл., наявність таких значних відмінностей соціально-економічного розвитку регіонів України значно ускладнює процес побудови справедливої та ефективної моделі міжбюджетних відносин в Україні з дотриманням принципу рівності регіонів.

Таблиця 1

Основні соціально-економічні показники регіонів України у 2016 р.

[складено за матеріалами [5]]

Регіони	Середньомісячна заробітна плата, грн.	Безробіття населення у віці 15-70 років, %	Капітальні інвестиції, %	Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання
Вінницька	4189	4,23	2,39	2,03
Волинська	4047	2,96	1,84	1,70
Дніпропетровська	5075	7,25	9,45	10,79
Донецька	5989	7,32	3,30	5,18
Житомирська	4000	3,80	1,59	1,27
Закарпатська	4298	3,35	1,14	0,80
Запорізька	5080	4,85	3,13	3,46
Івано-Франківська	4202	3,19	2,01	1,17
Київська	5229	3,19	9,52	6,04
Кіровоградська	3974	3,16	1,89	1,20
Луганська	4637	3,40	0,89	0,78
Львівська	4559	5,24	5,20	3,46
Миколаївська	4887	3,18	2,80	1,91
Одеська	4809	4,32	4,60	4,49
Полтавська	4621	4,92	3,37	3,31
Рівненська	4364	3,35	1,25	0,87
Сумська	4131	2,91	1,59	1,18
Тернопільська	3695	3,15	1,38	0,81
Харківська	4448	5,04	4,81	4,65
Херсонська	4046	3,33	1,33	0,95
Хмельницька	4043	3,16	2,69	1,18
Черкаська	4148	3,56	1,88	1,97
Чернівецька	3828	2,13	0,75	0,45
Чернігівська	4002	3,21	1,53	1,27
м. Київ	8648	5,80	29,68	39,09
Україна	5182,61	100,00	100,00	100,00

Низький рівень фінансового забезпечення місцевих бюджетів у площині визначення тенденцій та стратегій структурних перетворень економіки регіонів, залишає за собою невирішеним цілий комплекс проблем: зміцнення конкурентоспроможності економіки регіонів; вирівнювання диспропорцій регіонального розвитку та посилення на цій основі інтеграційних зв'язків у межах національної економіки; забезпечення на рівні регіональної економіки сприятливих умов для розвитку людського капіталу, людських ресурсів, зростання добробуту населення; вирівнювання диспропорцій інвестиційних процесів на рівні регіональної економіки; активізація міжрегіональної співпраці, формування місткого внутрішнього ринку на основі структурно-інноваційних зрушень у промисловому секторі регіональної економіки; створення дієвого інфраструктурного забезпечення для впровадження комплексу структурних перетворень економіки регіонів.

На сьогодні, однією з основних проблем місцевих бюджетів у соціально-економічному розвитку регіонів постає невідповідність видатків з доходними джерелами органів місцевого самоврядування, що свідчить про недостатність податкової бази для покриття мінімально необхідних видаткових потреб.

На основі даних табл. 2 можна зробити висновок, що протягом 2014 – 2016 рр. спостерігається тенденція значного випередження темпів зростання видатків місцевих бюджетів над їх доходами, що призвело до зростання їх дефіциту.

Проведений аналіз динаміки доходів і витрат місцевих бюджетів засвідчив, про необхідність визначення системи стратегічних пріоритетів у витрачанні коштів державного бюджету і розширенні доходної частини місцевих бюджетів, основою якої має бути забезпечення соціально-економічного розвитку держави на конкурентних засадах.

Таблиця 2

Динаміка доходів і видатків місцевих бюджетів у 2014 – 2016 рр. [складено за матеріалами [1]]

Показники	Роки	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Доходи місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) усього, млн. грн.		101 087,6	120 461,7	170 645,4
Видатки місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) усього, млн. грн.		223 496,7	276 925,2	346 241,6
Співвідношення видатків і доходів місцевих бюджетів		2,21	2,30	2,03

ВИСНОВКИ

Отже, для підтримки сталого розвитку економіки регіонів України є дуже важливим встановлення співвідношення між видатками на соціальні цілі та економічний розвиток. З огляду на проведений аналіз фінансування видатків місцевих бюджетів, спостерігається недостатнє фінансове забезпечення економічного розвитку окремих регіонів. На наш погляд, використання коштів місцевих бюджетів на розвиток економіки сприятиме зростанню валового внутрішнього продукту, й, отже, підвищить можливості місцевого бюджету у виділенні коштів на фінансування соціальних заходів, і, як наслідок, – зменшить навантаження на бюджет.

Список використаних джерел

1. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2016 рік / [Зубенко В.В., Самчинська І.В., Рудик А.Ю. та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-П) впровадження», USAID. – К., 2017. – 92 с. – Режим доступу:

http://www.ibser.org.ua/sites/default/files/kv_iv_2016_monitoring_ukr_0.pdf

2. Жемеренко Є.В. Використання коштів місцевих бюджетів України / Є.В. Жемеренко // Фінанси України. – 2009. – №8. – С. 12-18.

3. Пилипів В.В. Бюджетне фінансування соціально-економічного розвитку регіонів України. – Івано-Франківськ: ЛІК, 2007. – 228 с.6

4. Проблеми і шляхи розвитку депресивного регіону (на прикладі областей Поліського економічного регіону): [монографія.] / [за ред. МІ. Карліна]. – Луцьк, 2006. – 332 с.

5. Статистична інформація [Електронний ресурс] /Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

6. Третяк Д.Д. Бюджетний потенціал місцевого соціально-економічного розвитку / Д.Д. Третяк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – №12 (115). – С.180-183.

7. Третяк Д.Д. Особливості фінансування реструктуризації регіональної економіки / Д.Д. Третяк // Економіка та держава. – 2011. – №4. – С. 53-56.

МАКАЗАН

Євгенія Василівна
e.v.makazan@gmail.com

УДК 005.95:005.2:331.5:658(477)

ДЕЯКІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ
НА ПІДПРИЄМСТВІSOME ASPECTS OF HUMAN CAPITAL MANAGEMENT STRATEGIES AT
THE ENTERPRISEк.е.н., доцент, Запорізький
національний університет

Стратегія управління людським капіталом є невід'ємною частиною бізнес стратегії підприємства. Вона має чітку спрямованість на здійснення стратегічних змін та підвищення рівня кваліфікації організації, з гарантією того, що організація зможе ефективно конкурувати в майбутньому. Метою стратегічного управління людським капіталом є підвищення ефективності бізнесу через управління людьми. Організації повинні управляти своїм людським капіталом ефективно і дієво, щоб досягти бажаних цілей і завдань.

Стратегия управления человеческим капиталом является неотъемлемой частью бизнес стратегии предприятия. Она имеет четкую направленность на осуществление стратегических изменений и повышения уровня квалификации организации, с гарантией того, что организация сможет эффективно конкурировать в будущем. Целью стратегического управления человеческим капиталом является повышение эффективности бизнеса через управление людьми. Организации должны управлять своим человеческим капиталом эффективно и действенно, чтобы достичь желаемых целей и задач.

The strategy of human capital management is an integral part of the business strategy of any enterprise. The goal of management of strategic human capital is to increase business efficiency through human resources management. Organizations should manage their human capital efficiently and effectively in order to achieve the desired goals and objectives. It has a clear focus on strategic changes and a professional development of the organization assuring that the organization will be able to compete effectively in the future.

Ключові слова: стратегія управління людським капіталом, організаційна ефективність, стратегічний процес, концепція стратегії управління людським капіталом

Ключевые слова: стратегия управления человеческим капиталом, организационная эффективность, стратегический процесс, концепция

Keywords: strategy of human capital management, organizational effectiveness, strategic process, concept of strategy of human capital management

ВСТУП

Посилення значення людського капіталу як рушійного фактора економіки призвело до виникнення концепції сталого розвитку, в якій формування стратегії управління людським капіталом стає одним з ключових аспектів. У різних країнах суб'єкти стратегічного управління людським капіталом реалізують різні стратегії. Що стосується України, вітчизняні суб'єкти не демонструють жодної стратегії. На підприємствах немає усвідомлення ситуації та узгодження дій, а є лише інерція, найменш витратний шлях отримання вигоди «тут і зараз», збереження ще радянського «статус кво». Окремі стратегічні ініціативи великого бізнесу, щодо розвитку людського капіталу, не створюють системи: вони або занадто короткострокові, спрямовані на швидкий результат, або занадто вузькі, «точкові» і не

впливають на ситуацію в цілому. Все це пов'язано, на нашу думку, з недостатнім розумінням самої суті стратегічного управління людським капіталом. Стратегічна перспектива управління людським капіталом пояснює важливість правильного використання людських ресурсів для досягнення фінансових показників підприємства.

У своїх працях вітчизняні та зарубіжні вчені: О. Амоша, С. Вовканич, С. Бандур, Н. Бутко, В. Геєць, О. Головінов, В. Гриньова, М. Долішній, А. Доронін, С. Задорожна, Т. Стюарт, Т. Шульц, Ч. Хенді та інші звертаються до проблем формування людського капіталу вітчизняних підприємств. Водночас все ще залишаються поза увагою процеси стратегічного управління людським капіталом.

МЕТА РОБОТИ - розглянути особливості стратегічного управління підприємств, моделі стратегічного

процесу управління, проаналізувати основні переваги стратегії управління та виробити рекомендації щодо подальших досліджень.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Дана стаття присвячена дослідженню існуючих поглядів на стратегію управління людським капіталом, аналізу актуальності існуючих методів та можливості їх застосування на сучасних підприємствах.

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

РЕЗУЛЬТАТИ

Кадрові ресурси розглядаються як один з найважливіших джерел сьогоденних підприємств. Управління людським капіталом є більш важливим, ніж інші конкурентні джерела, оскільки саме люди створюють конкурентоспроможність і реалізують основні напрямки їх діяльності. По-перше, організації повинні розуміти роль своєї робочої сили для досягнення бажаної продуктивності. Від реалізації ролі співробітників забезпечить бажана поведінка працівників в організації. Підприємства в управлінні людським капіталом очікують такі результати як: компетенція, співпраця з менеджерами, співпраця між самими працівниками, показ можливостей співробітників; мотивація, відданість і задоволення; ставлення і присудність; поведінка співробітників.

Загальна мета управління ефективністю людським капіталом полягає в створенні культури високої продуктивності, в якій окремі особи і команди беруть на себе відповідальність за постійне вдосконалення бізнес-процесів і їх навичок та сприяють досягненню цілей, встановлених менеджерами.

Зокрема, ефективність управління може бути виражена як досягнення індивідуальних цілей співробітників пов'язаних з організаційними цілями за умови, що співробітники будуть підтримувати культуру організації. Передбачається, що очікування будуть визначені й узгоджені з точки зору ролевих обов'язків і підзвітності, навичок і поведінки робітників.

Метою стратегічного управління людським капіталом є підвищення ефективності бізнесу через управління людьми. Організації повинні управляти своїм людським капіталом ефективно і дієво, щоб досягти бажаних цілей і завдань.

Загалом, стратегія управління людським капіталом - це процес, який передбачає використання всеосяжних підходів до розробки стратегій управління персоналом, який взаємодіє вертикально з бізнес-стратегією і горизонтально один з одним. Ця стратегія визначає наміри і плани, пов'язані із загальними організаційними цілями, такими як організаційна ефективність. Стратегія управління повинна зосереджуватися на діях, які повинні відрізняти підприємство від конкурентів [4, 10, 13]. Це:

- використання планування;
- узгоджений підхід до проектування і управління персоналом;
- використання системи, заснованої на політиці в галузі зайнятості та стратегії в галузі трудових ресурсів;

- зіставлення діяльності і політики в галузі управління персоналом з певною чіткою бізнес-стратегією;
- бачення людей організації як стратегічного ресурсу;
- досягнення конкурентної переваги.

Стратегія управління людським капіталом має чітку спрямованість на здійснення стратегічних змін та підвищення рівня кваліфікації організації, з гарантією того, що організація зможе ефективно конкурувати в майбутньому. Вона сприяє розвитку людського капіталу, який відповідає вимогам конкурентної стратегії бізнесу. Стратегія управління людським капіталом є невід'ємною частиною бізнес-стратегії. Основна увага в цій стратегії приділяється досягненню організаційних цілей. Таким чином, стратегія - це набір стратегічних рішень, деякі з яких можуть бути офіційно заплановані.

Модель стратегічного процесу управління можна поділити на п'ять етапів:

- цілі організації;
- екзогенний аналіз;
- розробка стратегії;
- реалізація стратегії;
- оцінка стратегії.

Перший крок в моделі стратегічного управління починається зі старших менеджерів, які оцінюють їхню позицію щодо поточної місії і цілей організації. Місія визначає пріоритети і прагнення організації та вказує напрямок вищого керівництва. Метою є бажане майбутнє, яке організація намагається реалізувати.

Екзогенний аналіз, тобто аналіз зовнішніх факторів, розглядає внутрішні сильні і слабкі сторони організації і зовнішнє середовище з її можливостями та загрозами.

Розробка стратегії включає в себе функції керівників вищої ланки, які оцінюють взаємодію стратегічних факторів і прийняття стратегічних рішень, що націлюють організацію на досягнення своєї мети (цілей). Деякі стратегії зосереджуються на корпоративному, діловому і конкретному функціональному рівні, такому як маркетинг та управління людським капіталом. Стратегічний вибір ставить питання про те, хто приймає рішення в робочих організаціях. Стратегічний вибір також звертає увагу на стратегічне управління як на «політичний процес», вибір з таких питань, як ресурси, приймається «домінуючою за впливовістю» групою старших менеджерів всередині організації. У політичній моделі стратегічного управління необхідно враховувати розподіл обов'язків всередині організації.

Реалізація стратегії - це область діяльності, яка фокусується на використанні методів управління менеджерами для реалізації цілей. Зокрема, це відноситься до діяльності, яка пов'язана зі стилем управління, сумісним зі стратегіями, структурою організації, інформаційних і контрольних систем та управління людськими ресурсами. Провідні управлінські консультанти і вчені особливо підкреслюють, що управління є найважливішою і найважчою частиною процесу стратегічної реалізації.

Оцінка стратегії - це діяльність в стратегічному процесі управління, яка визначає, в якій мірі фактич-

на зміна і продуктивність відповідає бажаному результату і продуктивності.

Модель стратегічного управління зображує п'ять основних видів діяльності, що здійснюються старшими менеджерами як раціональні і лінійні методи. Однак важливо відзначити, що це нормативна модель. Тобто, вона показує як стратегічне управління має здійснюватися і впливати на управлінські процеси і практики, а не описує те, що насправді роблять старші менеджери. Таким чином, створення стратегічного рішення – політичний процес, який має на увазі потенційний розрив між теоретичною моделлю та реальністю.

Особливості стратегічного управління включають у себе наступне:

- оцінка зовнішніх факторів і місії організації;
- формулювання бізнес стратегії організації;
- визначення вимог до персоналу на основі бізнес стратегії;
- порівняння поточних кадрових показників, характеристик і практики з майбутніми стратегічними вимогами;
- розробка стратегії управління людським капіталом на основі відмінностей між поточними і майбутніми потребами [3];
- впровадження належних методів управління людським капіталом для посилення бізнес стратегії і досягнення конкурентних переваг.

Зміни зовнішнього і внутрішнього середовища безпосередньо впливають на діяльність організації і управління людьми. Деякі зовнішні зміни стають можливостями для організації, а інші представляють загрозу. Вивчення зовнішніх факторів – це систематичний моніторинг основних сил, що впливають на організацію. Внутрішні зміни можуть також відбуватися з точки зору сильних і слабких сторін організації, оскільки змінюються можливості управління, культури та організаційних можливостей.

Необхідно також оцінити місію, бачення і цінності організації, щоб визначити відповідну бізнес стратегію. Організація повинна розробити стратегію управління персоналом, яка зміцнить бізнес-стратегію, забезпечивши доступність людських ресурсів в потрібній кількості, з потрібними навичками і в потрібний час для реалізації сформульованої бізнес стратегії.

Стратегія управління людським капіталом відноситься до навмисного використання компанією трудових ресурсів для отримання певних результатів. Останнім часом організації приділяють більше уваги впровадженню і виконанню цієї стратегії. Управління персоналом грає важливу роль в реалізації стратегії.

Крім того, література в цій області дає досить переконливі докази того, що організації, які використовують більш прогресивні підходи до персоналу, домагаються значно покращених фінансових результатів, ніж менш прогресивні організації.

Так, наприклад, стратегічне управління людським капіталом являє собою перетворення, яке є відносно новим в області управління. Важлива роль полягає в тому, щоб зосередити управління на співробітниках як інструменту для отримання конкурентних переваг. Зараз організаціям відомо, що успішна політика і

практика в галузі управління персоналом можуть підвищити ефективність в різних напрямках, таких як продуктивність, якість і фінансові показники. Керівництво ефективною – це запланований процес, в якому ключовими елементами є різні виміри, зворотний зв'язок, позитивне зміцнення і постійний діалог між менеджерами і співробітниками.

Процеси управління ефективною охоплюють всю організацію. Керівники та інші співробітники організації повинні працювати разом, щоб спільно взяти на себе зобов'язання по досягненню результатів. Стратегія управління ефективною повинна бути зосереджена на розробці безперервного і гнучкого процесу за участю менеджерів і всієї організації, які працюють як єдина команда. Це дозволяє зосередитися на плануванні майбутніх проектів. Стратегія управління людським капіталом забезпечує основу для регулярного діалогу між менеджерами та іншими співробітниками щодо подальшого розвитку організації, що має ряд переваг:

- сприяння досягненню мети і виживання компанії;
- підтримка та успішне впровадження бізнес-стратегії компанії;
- створення та підтримка конкурентної переваги для компанії [2, 10, 12];
- підвищення чуйності і інноваційний потенціал компанії;
- збільшення кількості можливих стратегічних варіантів, доступних для компанії;
- участь в стратегічному плануванні і вплив на стратегічний напрямок діяльності компанії як рівноправного члена вищого керівництва;
- поліпшення співпраці між відділом кадрів і лінійними менеджерами.

Грунтуючись на проведених дослідженнях провідних підприємств світу, можна виділити сім методів управління людським капіталом, які збільшують конкурентні переваги організації. Ці методи є схожими та присутні в організаціях, які ефективно використовуються в управлінні людським капіталом, та повторюються в дослідженнях високоєфективних організацій [1, 5, 7]. Основними аспектами цих семи методів є:

1. Забезпечити безпеку зайнятості. Співробітники можуть бути звільнені, виключно при невиконанні своїх обов'язків, але не у випадку економічних спадів або стратегічних помилок з боку вищого керівництва, над якими співробітники не мають контролю.

2. Запровадження різних критеріїв для вибору персоналу. Компанії повинні приділяти увагу традиційним підходам, а не тільки навичкам, які нові співробітники можуть легко надбати у процесі навчання.

3. Використання самоврядування та децентралізації в якості основних елементів організаційного плану.

4. Винагороди, в залежності від ефективності організації. Висока зарплата може дати економічний успіх, про що свідчать історії більшості успішних компаній.

5. Екстенсивність навчання. Пфедфер зазначає, що це «передбачає якісь зворотно-інвестиційних розрахунків», але приходять до висновку, що такі

аналізи складні, якщо не можуть бути виконаними [9].

6. Скорочення відмінностей у статусі і усунення бар'єрів. До них відносяться зовнішній вигляд, мова, офісні приміщення, парковка і заробітна платня.

7. Поширення інформації про фінанси і ефективність - організація з високим рівнем довіри «не може мати секретів».

ВИСНОВКИ

Управління людським капіталом - одна з необхідних потреб сьогодення успіху підприємств. Ефективне управління персоналом дає можливість співробітникам ефективно і продуктивно вносити свій вклад в загальне керівництво компанією і досягати цілей і завдань організації. У трудовому житті найбільш важливою цінністю є людський капітал. Саме тому управління людським капіталом є ключовим фактором успіху бізнесу, що мотивує підприємства використовувати стратегічний підхід управління людським капіталом на кожному рівні.

Стратегія управління людським капіталом - це докладний процес управління людськими ресурсами підприємства, який інтегрований із загальною стратегією організації. Стратегія дозволяє організації утримувати працівників з необхідними навичками і розміщувати їх на посади відповідно до рівня їх кваліфікації та навичок. Досягнення організаційної результативності є результатом поведінки співробітників в організації. Політика і практика організації повинні мотивувати співробітників та впливати на ефективність роботи організації. Саме ці аспекти роблять стратегію управління людським капіталом головним компонентом досягнення успіху підприємств.

Список використаних джерел

1. Armstrong M.A. Handbook of Human resource management practice / M.A. Armstrong // Cambridge University Press. – 2006.
2. Armstrong M. Strategic human resource management: A guide to action / M. Armstrong // Thomson-Shore, Inc. – 2006.

3. Arthur J.B. Effects of Human Resource Systems on Manufacturing Performance and Turnover / J.B. Arthur // Academy of Management Journal. – No. 37. – P. 67–87. 1994.

4. Boxall P., Purcell J. Strategy and Human Resource Management / P. Boxall, J. Purcell // Basingstoke and New York: Palgrave Macmillan. – 2003.

5. Brewster et al. Contemporary Issues in Human Resource Management: Gaining a Competitive Advantage. – Cape Town: Oxford University Press. – 2000.

6. Guest D. E. Human Resource Management and Industrial Relations. Journal of Management Studies. – 1987. – Vol. 24, No. 5. – P. 503-521.

7. Pfeffer J. Seven practices of successful organizations / J. Pfeffer // California Management Review. – 1998. – Vol. 40, No. 2. – P. 96–124.

8. Datta D.K., Guthrie J.P., Wright P.M. Human resource management and labor productivity: Does industry matter? // Academy of Management Journal. – 2005. – Vol. 48, No 1. – P. 135-145.

9. Rose R.C. & Kumar N. The influence of organizational and human resource management strategies on performance // Performance Improvement. – 2006. – Vol. 4, No. 4. – P. 18-24.

10. Holbeche L. How to make work more meaningful / L. Holbeche // Personnel Today. – 2004. – No. 26.

11. Janssens M., Steyaert C. HRM and Performance: A Plea for Reflexivity in HRM Studies // Journal of Management Studies. – 2009. – Vol. 46, No. 1. – P. 143-155.

12. Noe R., Hollenbeck J.R., Gerhart B., Wright P.M. Fundamentals of human resource management (2nd ed). – Boston MA: McGraw Hill. – 2007.

13. Rogers E.W., Wright P.M. Measuring organizational performance in strategic human resource management: Problems, prospects, and performance information markets // Human Resource Management Review – 1998. – Vol. 8 No.3 – 311 p.

НОВОКРЕЩЕНОВА

Дар'я Олександрівна
daria.novokreshchenova
@gmail.com

УДК 657.633.5

ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ВИПЛАТ ПРАЦІВНИКАМ В СИСТЕМІ
УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМINTERNAL CONTROL OF EMPLOYEE BENEFITS IN THE ENTERPRISE'S
MANAGEMENT SYSTEM

студент магістратури,
КНУ ім. Тараса
Шевченка

У статті досліджено особливості проведення внутрішнього контролю розрахунків за виплатами працівникам. Визначено джерела інформації для внутрішнього контролю оплати праці. Розглянуто завдання та процес формування системи внутрішнього контролю на підприємстві. Систематизовано сучасні методи і процедури проведення контролю виплат працівникам. Запропоновано заходи щодо удосконалення внутрішнього контролю.

В статье исследованы особенности проведения внутреннего контроля расчетов по выплатам работникам. Определены источники информации для внутреннего контроля оплаты труда. Рассмотрены задачи и процесс формирования системы внутреннего контроля на предприятии. Систематизированы современные методы и процедуры проведения контроля выплат работникам. Предложены меры по совершенствованию внутреннего контроля.

The peculiarities of conducting of internal control of calculations of employee benefits were investigated. The sources of information for internal control of employee benefits were defined. The tasks and process of formation of internal control system at the enterprise were considered. The modern methods and procedures of conducting control of employee benefits were systematized. Measures of improvement of internal control were proposed.

Ключові слова: заробітна плата, виплати працівникам, внутрішній контроль, методи контролю, управління

Ключевые слова: заработная плата, выплаты работникам, внутренний контроль, методы контроля, управление

Keywords: salary, employee benefits, internal control, methods of control, management

ВСТУП

На сьогоднішній день в Україні відбуваються процеси трансформації економіки. Тому перед підприємством постає безліч проблем у процесі організації внутрішньогосподарського контролю обліку заробітної плати. Без належного контролю неможливо забезпечити раціональне використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів суб'єкта господарювання. Правильна побудова й чітке функціонування системи обліку розрахунків з оплати праці на підприємстві багато в чому залежать від наявності налагодженого внутрішнього контролю. Ефективна організація внутрішнього контролю є одним із заходів, спрямованих на вдосконалення управління підприємством.

Вагомий внесок у розробку методологічних і практичних аспектів функціонування внутрішнього контролю виплат працівникам зробили такі відомі науковці, як М.Т. Білуха, С.О. Левицька, О.В. Павелко [9], У.О. Марчук, Н.В. Шульга, Т.Ю. Редзюк [10], Є.В. Мних, Т.Г. Мельник [8], Н.І. Дорош [7], В.В. Сопко, І.Г. Пахомова, О.Ф. Томчук, В.О. Шевчук, І.В. Саух [11], Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер [15] та інші. Віддаючи належне результатам наукових напрацювань, слід зазначити, що окремі організаційні та методичні питання контролю виплат працівникам залишаються дискусійними та потребують подальших наукових досліджень. Важливого значення абу-

ває питання вдосконалення контролю виплат працівникам.

МЕТА РОБОТИ полягає у визначенні особливостей проведення внутрішнього контролю за виплатами працівникам та розробці заходів щодо його удосконалення.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених, періодичні фахові видання та чинні нормативно-правові акти. При проведенні дослідження були використані такі методи наукових досліджень: діалектичний – досліджувані явища й процеси розглядалися у розвитку та взаємодії; аналіз – для деталізації і розчленування об'єкта дослідження на окремі важливі складові елементи; синтез – для вивчення об'єкта у його цілісності; абстрактно-логічний – для теоретичного узагальнення і формулювання висновків.

РЕЗУЛЬТАТИ

Перш ніж розглянути внутрішній контроль виплат працівникам, необхідно чітко визначити сутність поняття «внутрішній контроль», що неоднозначно трактується різними відомими вітчизняними і зарубіжними вченими.

За визначенням Дорош Н.І. внутрішній контроль – це процес, розроблений з метою досягнення поставлених завдань підприємства; розпочинається з верхів-

ки підприємства – ради директорів та менеджерів, які створюють і зміцнюють структуру і характер здійснюваних контрольних заходів в організації; прямо чи опосередковано включає в себе всіх працівників підприємства [7, с. 149].

На думку Павелко О.В., внутрішній контроль – це система постійного спостереження і перевірки функціонування певного об'єкту контролю з метою встановлення правильності, законності, обґрунтованості й економічної доцільності управлінських рішень та виявлення результатів управлінського впливу на керований об'єкт шляхом дослідження причин існування відхилень від запланованих показників та встановлення критеріїв для усунення і попередження їх виникнення в майбутньому [9, с. 293].

Західні вчені Хорнгрен Ч. та Фостер Дж. вважають, що внутрішній контроль – це комплекс бухгалтерського та управлінського контролю, який дає змогу забезпечити відповідність рішень, які прийняті на підприємстві, з реалізацією їх на практиці [15, с. 398].

Враховуючи зазначене вище, внутрішній контроль виплат працівникам – це процес спостереження та перевірки здійснення господарських операцій, що зумовлюють виникнення витрат на оплату праці направлений на виявлення недоліків та порушень, а також прийняття або коригування управлінських рішень задля усунення та попередження в майбутньому виникнення таких порушень з метою здійснення ефективної діяльності суб'єкта господарювання.

Об'єктами внутрішнього контролю за розрахунками з оплати праці є стан бухгалтерського обліку та звітності за операціями з обліку заробітної плати, часу роботи з кадрами, використання фонду робочого часу та дотримання штатної й трудової організації підприємства.

Суб'єктами внутрішнього контролю виступають особа або група осіб, які наділені відповідними правами та обов'язками зі здійснення контрольних функцій над об'єктами контролю.

Регулювання оплати праці на рівні підприємства передбачає розроблення, затвердження й застосування внутрішніх організаційних документів, зокрема: колективний договір, положення про оплату праці, положення про преміювання, правила внутрішнього трудового розпорядку, штатний розпис тощо.

Основним документом, який визначає застосування на підприємстві оплати праці, розміри основної, додаткової заробітної плати, преміювання працівників тощо є Положення про оплату праці на підприємстві. Даний документ містить:

- загальні принципи організації оплати праці на підприємстві, форми та системи оплати праці, які застосовуються до різних категорій працівників;
- штатний розклад працівників підприємства;
- побудову основної (тарифної) оплати праці з інструкціями по посадах і професіях тарифних ставок і окладів або порядку розрахунку в залежності від показників роботи працівника і підприємства в цілому;

- обумовлені доплати, надбавки і компенсації із зазначенням їх розмірів;

- інші преміальні системи, що використовуються на підприємстві;

- визначений стимулюючий показник, шкала преміювання.

Для контролю операцій і розрахунків, пов'язаних з оплатою праці на підприємстві, необхідно використовувати достовірні джерела інформації, а саме дані обліку і звітності (рис. 1).

Окремі положення щодо розрахунків виплат працівникам відображаються в обліковій політиці, затвердженій наказом керівника підприємства. Елементами облікової політики є визначення відповідальних осіб за ведення бухгалтерського обліку затрат на оплату праці; встановлення складу затрат на оплату праці; форми, системи, розміри заробітної плати; визначення норм затрат праці, встановлення форм внутрішньої звітності затрат на оплату праці; строк подання внутрішньої звітності з обліку затрат на оплату праці управлінському персоналу.

Внутрішній контроль обліку праці та заробітної плати спрямований на підвищення продуктивності праці, організацію повного використання робочого часу та кваліфікаційного потенціалу робітників, а також на правильне обчислення чисельності працівників для обліку заробітної плати з метою оподаткування. Для досягнення зазначеної мети на підприємстві мають бути чітко розподілені функції контролю між відділами.

Методи, які використовуються системою внутрішнього контролю, спрямовані на реалізацію поставлених цілей та завдань (табл. 1).

Процес внутрішнього контролю розрахунків за виплатами працівникам передбачає перевірку на предмет:

- наявності та дотримання умов трудового і колективного договорів, Положення про оплату праці, Положення про соціальний пакет;
- дотримання порядку складання та затвердження штатного розпису;
- правильності документального оформлення виплат працівникам;
- відповідності бази нарахування оплати праці обсягам виконаних робіт при відрядній формі оплати праці та фактично відпрацьованим годинам при погодинній формі оплати праці;
- дотримання законодавства при нарахуванні та виплаті працівникам допомоги, премій, інших заохочувальних та компенсаційних виплат;
- правильності здійснення нарахувань та утримань податків і платежів із соціального страхування щодо виплат працівникам;
- дотримання законодавства при здійсненні операцій з депонованою заробітною платою;
- проведення інвентаризації пасивів в частині зобов'язань з виплатами працівникам.

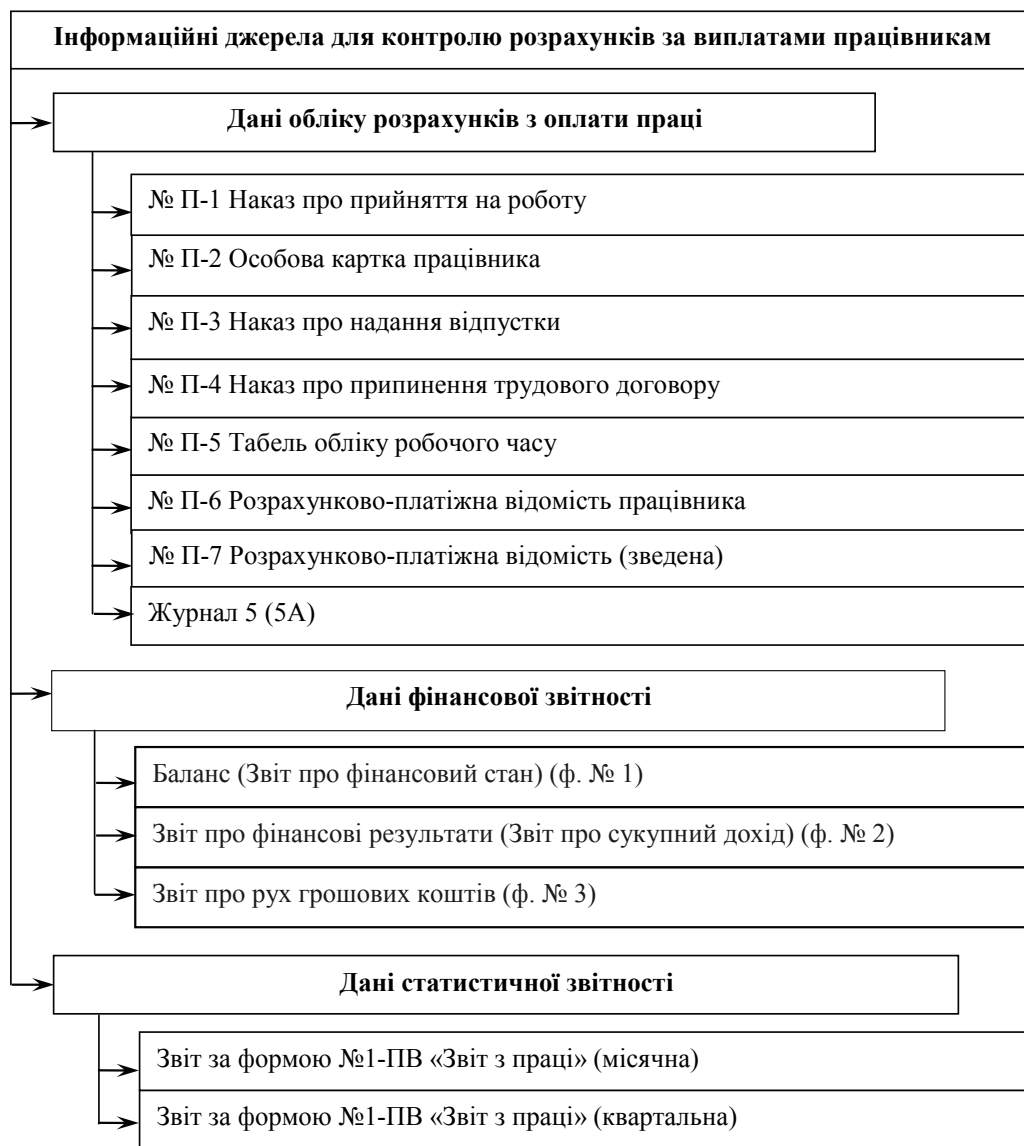


Рис. 1. Класифікація інформаційної бази контролю розрахунків з оплати праці [розроблено автором за даними [4, 5, 6]]

Таблиця 1

Методи внутрішнього контролю розрахунків за виплатами працівникам

[розроблено автором за даними [11]]

Методичні прийоми	Складові
Розрахунково-аналітичні	- економічний аналіз; - статистичні розрахунки; - економіко-математичні методи.
Документальні прийоми	- прийоми контролю окремого документа (формальна, нормативно-правова та арифметична перевірка); - прийоми контролю господарських операцій (зустрічна перевірка документів, контрольні порівняння на збалансованість окремих показників); - нормативно-правова перевірка.
Методи узагальнення та реалізації результатів контролю	- документування результатів проміжного контролю; - групування недоліків; - аналітичне групування; - систематизоване групування результатів контролю.

Порушення щодо виплат працівникам можуть виникати у таких ситуаціях:

– недостовірне визначення обсягу виконаних робіт або наданих послуг (виявляють за допомогою зіставлення вказаних у первинних документах з обліку праці обсягів робіт із аналогічними показниками технологічних карт або контрольними замірами);

– неправильне визначення тарифних ставок, посадових окладів і розцінок (виявляють за допомогою зіставлення з даними виробітку і тарифікаційними довідниками);

– необґрунтована оплата праці осіб, які не брали участі у виконанні конкретних робіт (виявляють зіставленням прізвищ таких працівників зі списковим складом підприємства, звіркою підписів і опитуванням) [10, с. 1030].

Дотримання методики контролю виплат працівникам передбачає можливість вдосконалення контрольних процедур щодо об'єктів перевірки, а також оптимізації витрат часу на здійснення контрольного процесу в цілому та, зокрема, операцій по розрахункам з оплати праці за допомогою раціонального поєднання різних методів, способів і прийомів його здійснення.

Удосконалення процесу організації внутрішнього контролю є безперервним процесом обґрунтування і реалізації найбільш раціональних форм, методів, способів та шляхів її створення і розвитку.

Дуже важливим з погляду підвищення ефективності управління є створення вихідної інформації за відхиленнями (від норм витрат оплати праці та ін.) із зазначенням причин і винуватців цих відхилень.

У зв'язку з потребою вдосконалення системи внутрішнього контролю були запроваджені такі стандарти COSO щодо побудови ефективного внутрішнього контролю на підприємстві. Концепція COSO визначає основні положення побудови внутрішнього контролю, орієнтованого на відстеження економічних ризиків. На сьогодні ці положення покладені в основу більшості розробок у цій сфері.

У разі, коли на підприємстві застосовується автоматизована система обліку оплати праці, необхідно створити і автоматизовану систему контролю. Якщо при її розробці закладається всебічний контроль різноманітних пов'язаних операцій (підрахунок, утримання, нарахування), тоді зникає ймовірність виникнення різних викривлень та зловживань.

ВИСНОВКИ

Організуючи систему внутрішнього контролю на підприємстві, необхідно дотримуватися системного підходу, що забезпечує його найбільшу результативність та, в свою чергу, визначає раціональність контрольної діяльності.

Під час перевірки особливу увагу потрібно приділяти первинним документам, що регламентують відносини з працівниками, а також нарахування та виплату заробітної плати. Повинна бути чітко закріплена відповідальність за ділянками обліку оплати праці (облік особового складу, облік використання робочого часу, облік виробітку продукції і заробітної плати, облік виконання норм виробітку, розрахунки з оплати праці тощо).

Одним із головних завдань керівництва підприємства повинно бути створення ефективної системи внутрішнього контролю, оскільки вона є найважливішим джерелом інформації для отримання достовірних даних і прийняття оптимальних управлінських рішень.

Таким чином, правильна організація внутрішнього контролю за дотриманням нормативно-правових актів при нарахуванні заробітної плати та утримань з неї, контролю за веденням бухгалтерського обліку оплати праці, та за її документальним оформленням зведе до мінімуму порушення в системі оплати праці.

Подальше дослідження внутрішнього контролю розрахунків за виплатами працівникам має бути спрямоване на розробку заходів щодо використання його превентивної функції, оскільки на сучасному етапі в більшості випадків контроль виступає переважно реєстратором порушень (в частині трудового законодавства, бухгалтерського обліку операцій за виплатами працівникам, звітності тощо).

Список використаних джерел

1. Кодекс законів про працю України від 10 грудня 1971 № 322-VIII, зі змінами і доповненнями // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.

2. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 № 108/95-ВР, зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр>.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 28.10.2003 № 601, зі змінами і доповненнями // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1025-03>.

4. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 28.03.2013 № 433, зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article>.

5. Наказ Державного комітету статистики України «Про затвердження типових форм первинної облікової документації зі статистики праці» від 05.12.2008 № 489, зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uazakon.com/documents/date_32/pg_gnnvxf.

6. Інструкція зі статистики заробітної плати, затверджена наказом Державного комітету статистики України від 13.01.2004 № 5, зі змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0114-04>.

7. Дорош Н.І. Внутрішній контроль та аудит в управлінні ризиками на підприємстві / Н.І. Дорош // Вісник Львівської комерційної академії. Серія: Економічна. – 2014. – Вип. 44. – С. 148-152.

8. Мельник Т.Г. Облік та звітність поточних виплат працівникам у сучасних умовах // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2011. – № 130. – С. 30-34.

9. Павелко О.В. Внутрішньогосподарський контроль: сутність та особливості: тези доповідей І всеукр. наук.-практ / конф. молодих науковців, аспірантів, здобувачів і студентів [«Актуальні проблеми і перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю»]; (18 грудня 2009 р. м. Луцьк) / відп. ред. З.В. Герасимчук. – Луцьк: РВВ Луцького національного технічного університету, 2009. – С. 292-294.

10. Редзюк Т.Ю. Особливості контролю розрахунків з оплати праці / Т.Ю. Редзюк, С.С. Дем'яненко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – берез. (Вип. 4). – С. 1027–1031. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.global-national.in.ua/archive/4-2015/215.pdf>.

11. Саух І.В. Методика перевірки операцій з оплати праці та пов'язаних з нею розрахунків / І.В. Саух // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 2 (20). – С. 428-433.

12. Травінська С.І. Організація внутрішнього контролю поточних зобов'язань на підприємстві. /

Травінська С.І. // Зб. наук. праць каф. екон. аналізу Тернопільського нац. екон. ун-ту «Економічний аналіз». – 2010. – № 6. – С. 509-512.

13. Шоляк О.Ю. Внутрішньогосподарський контроль розрахунків з оплати праці / О.Ю. Шоляк // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2009. – Вип. 16(1). – С. 177-183.

14. Щирська О.В. Необхідність внутрішньогосподарського контролю оплати праці в процесі стабілізації економіки України / О.В. Щирська // Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту. – 2016. – № 3. – С. 65-70.

15. Хорнгрен Ч. Бухгалтерський учет: управленческий аспект / Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер: пер. с англ. / Под ред. Я. В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 416 с.

ОЛЕСЕНКО

Інна Сергіївна

InnaOlesenko@gmail.com



аспірант, Київський
національний торговельно-
економічний університет

УДК 336.201.2:658.1(045)

ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ: СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ

SOLVENCY OF THE ENTERPRISE IN THE FINANCIAL SECURITY IM- PLEMENTATION SYSTEM: ITS ESSENCE AND ROLE

У статті на основі вивчення еволюції концепцій платоспроможності підприємства та компаративного аналізу підходів до її тлумачення виокремлено основні сутнісні ознаки платоспроможності, обґрунтовано сутність поняття «платоспроможність», розмежовано поняття «платоспроможність» та «ліквідність». Обґрунтовано, що в умовах розвитку стейкхолдерського підходу платоспроможність виступає не лише харак-теристикою фінансового стану підприємства, а є узагальнюючим інди-катором фінансових інтересів стейкхолдерів, важливою детермінантою фінансового потенціалу та рівня фінансової безпеки.

В статті на основі изучения еволюции концепций платежеспособности предприятия и сравнительного анализа подходов к ее толкованию выделены основные сущностные признаки платежеспособности, обосновано сущность понятия «платоспроможність», разграничены понятия «платоспроможність» и «ліквідність». Обосновано, что в условиях развития стэйкхолдерского подхода платежеспособность выступает не только характеристикой финансового состояния предприятия, а является обобщающим индикатором финансовых интересов стэйкхолдеров, важной детерминантой финансового потенциала и уровня финансовой безопасности.

Predicated by the study of the evolution of solvency concepts' of the enter-prise and the comparative analysis of the approaches to its interpretation, the most essential features of solvency have been outlined, the essence of the «solvency» concept has been substantiated, likewise the concepts of «solvency» and «liquidity» have been differentiated within current article. It has been proved that in the conditions of stakeholding approach development, the solvency is not only a characteristic of the financial state of the enterprise but it also operates as a generalizing indicator of stakeholders' financial interests and as a crucial determinant of the financial potential and financial security level.

Ключові слова: ліквідність, платоспроможність, платоспроможність підприємства, грошові кошти, активи, короткострокові зобов'язання, довгострокові зобов'язання, фінансування операційної діяльності, фінансова безпека, фінансові інтереси

Ключевые слова: ликвидность, платежеспособность, платежеспособность предприятия, денежные средства, активы, краткосрочные обязательства, долгосрочные обязательства, финансирование операционной деятельности, финансовая безопасность, финансовые интересы

Keywords: liquidity, solvency, solvency of the enterprise, cash, assets, short-term liabilities, long-term liabilities, financing of operational activity, financial security, financial interests

ВСТУП

На даний час діяльність українських суб'єктів господарювання ускладнюється тривалою кризою несплатежів, зростанням кредиторської та дебіторської заборгованості, недосконалим податковим законодавством, скороченням виробництва, гострим дефіцитом фінансових ресурсів. Високий рівень конкуренції, волатильність фінансових ринків, недоступність джерел залучення фінансових ресурсів внаслідок високої

вартості банківських кредитів та нерозвиненості фондового ринку створюють високі потенційні загрози для функціонування підприємств. Одним з проявів таких загроз та неможливості їм протистояти є втрата необхідного рівня платоспроможності та банкрутство підприємств. Негативні тенденції у динаміці рівня платоспроможності підприємств констатуються науковцями [26] та практиками. Така ситуація потребує вдосконалення підходів до управління платоспро-

можністю, як важливою характеристикою стану фінансової безпеки підприємства та актуалізує питання обґрунтування теоретичних основ побудови цього процесу на підприємстві.

Питанням обґрунтування теоретичних основ та практичних інструментів забезпечення платоспроможності підприємства присвячено цілу низку досліджень. Проте, їх огляд дозволяє констатувати наявність дискусій як у визначенні змісту поняття, так і у виборі оцінних показників. Так, у роботах закордонних вчених Й. Ворста та П. Ревентлоу [5], Дж. Деппалленса та Дж. Джоборда [1] платоспроможність розглядається як здатність витримувати збитки. У дослідженнях Ванісвої А.Р., Васьковської Я.В., Гавришко (Гудзь) Н.В., Гудзь О.С., Єфімової О.В., Іващенко В.І., Ковальова В.В., Ковальчук Т.М., Колчиної Н.В., Костирко Р.О., Крейніної М.М., Лагуна М.І., Лахтіонової Л.А., Легченко О.А., Непочатенка О.А., Серединської В.М., Уткіна Е.І., Федоровича Р.В., Тарасенко Н.В., Шеремета А.Д. обґрунтовуються різні позиції щодо строковості зобов'язань, видів активів для їх погашення, інструментів забезпечення операційної діяльності, що у підсумку відображається на трактовках сутності поняття платоспроможності підприємства.

Дослідженню теоретичних основ та методів оцінювання платоспроможності підприємств торгівлі присвячені роботи: Бланка І.О., Власової Н.О., Лігоненко Л.О., Мазаракі А.А., Мниха Є.В., Ситник Г.В., Смірної П.В., Ушакової Н.М. Завдяки дослідженням цих вчених сформовано підґрунтя для подальших наукових розробок в сфері управління платоспроможністю підприємства.

Вивчення та компаративний аналіз опублікованих робіт дозволяє констатувати:

- (1) відсутність єдиного підходу серед науковців до визначення змісту поняття;
- (2) варіативність підходів до структуризації видів та рівнів платоспроможності підприємства;
- (3) однозначного розмежування цього поняття з терміном «ліквідність»;
- (4) дискусійність пропозицій щодо вибору індикаторів оцінювання рівня платоспроможності підприємства та їх систематизації;
- (5) відсутність системних досліджень, які висвітлюють теоретичні основи управління платоспроможності в контексті формування системи фінансової безпеки підприємства.

МЕТА РОБОТИ

На основі дослідження еволюції поняття «платоспроможність», компаративного аналізу підходів різних науковців до його визначення надати комплексну характеристику сутності платоспроможності та визначити її роль у формуванні фінансової безпеки підприємства.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою статті є праці вітчизняних та закордонних науковців і практиків, матеріали періодичних видань, нормативно-правові документи.

При проведенні дослідження використано методи: ретроспективний аналіз, компаративний аналіз, групування, узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Розвиток підходів до розуміння платоспроможності відбувався по мірі становлення товарно-грошових відносин та концептуалізації фінансової науки. Еволюція цього процесу та його періодизація представлена у табл. 1.

Таблиця 1

Еволюція концепцій платоспроможності [складено на основі [2]]

№ п/п	Період	Розуміння сутності поняття «платоспроможність»
1	2	3
1.	XV-XVI ст.	Наука про фінанси відокремилася у самостійну сферу знань. Здійснювалися перші спроби системного викладу основ фінансового управління, почалося дослідження державного бюджету та податків. Під платоспроможністю починають розуміти здатність фізичної особи сплачувати податки.
2.	XVIII ст.	З появою поняття чистого доходу було здійснено перехід від розуміння платоспроможності як пожертвування до його об'єктивного тлумачення, пов'язаного з чистим доходом. Зміст поняття платоспроможність став ширшим і глибшим та означав не лише здатність сплатити податки, але й задовольнити інші зобов'язання.
3.	кінець XIX ст.	«Платоспроможність» як економічну категорію почали використовувати банкіри США, які вимагали від своїх клієнтів надання фінансової звітності з метою визначення їх кредитоспроможності.
4.	20-ті рр. XX ст.	Почали розглядатися такі проблеми як залежність платоспроможності від ліквідності активів, співвідношення різних за ступенем ліквідності активів, кредиторської і дебіторської заборгованості, власних і позикових засобів тощо.
5.	30-60-ті рр. XX ст.	Проблема фінансової стійкості та платоспроможності активно обговорювалася. На державний банк та, частково, на фінансові органи було покладено завдання надавати активну допомогу в усуненні порушень платіжної дисципліни. Збитковість і неплатоспроможність господарюючих суб'єктів, яка існувала в межах адміністративно-командної системи, не вела до банкрутства, оскільки їх цим або іншим способом «виручали» вищестоящі організації або банківська система.

1	2	3
6.	60-80-ті рр. XX ст.	У дослідженнях економістів-фінансистів А.Бірманна, П.Бунича, Г. Базарової, В.Сенчагова, С.Ситаряна та ін. – піднімалися питання про співвідношення виручки від реалізації продукції і витрат, про особливості платежів та неплатежів, здійснювалися спроби розглянути механізм платоспроможності в межах впровадженого тоді повного господарського розрахунку.
7.	90-ті рр. XX ст.	В період переходу до ринкової економіки і кризи платежів, знову звертається увага на проблему платоспроможності підприємств і виникає нагальна необхідність подальшого вивчення даного поняття у вітчизняних дослідженнях. В закордонній практиці розширюється поняття платоспроможності як складової фінансової рівноваги, зміщуються акценти від статичної до динамічної платоспроможності
8.	початок XXI ст. (сучасний етап)	Платоспроможність розглядається як основа фінансової стійкості підприємства, фінансової рівноваги, характеристика фінансового потенціалу та фінансової безпеки підприємства

Ретроспективний аналіз підходів до визначення платоспроможності дозволяє зробити висновок про розширення трактовки цього поняття, посилення його ролі у забезпеченні фінансового розвитку підприємства.

Сучасні дослідження також демонструють варіативність підходів у висвітленні сутності поняття «платоспроможність».

Так, в Економічній енциклопедії (за загальною редакцією Мочерного С.В.) [8] платоспроможність трактується як здатність держави, юридичної і фізичної особи своєчасно і повністю виконувати свої платіжні зобов'язання, що витікають з торгових, кредитних або інших операцій грошового характеру, тобто ототожнюється виключно з можливістю виконання зобов'язань безвідносно джерел їх покриття.

Згідно Методичних рекомендацій щодо аналізу фінансово-господарського стану підприємств і організацій Державної податкової адміністрації України, платоспроможністю (ліквідністю) підприємства називається його здатність проводити платежі наявними коштами, або такими, що безперервно поповнюються на рахунок його діяльності [22]. Таким чином, демонструється залежність платоспроможності від наявних запасів грошових коштів та потенційних позитивних грошових потоків.

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку визначають, що «платоспроможність стосується наявності грошових коштів упродовж більшого періоду часу для вчасного виконання фінансових зобов'язань» [23], а Інструкцією «Про порядок регулювання і аналізу діяльності комерційних банків» встановлено, що «платоспроможність – здатність юридичної або фізичної особи своєчасно та повністю виконувати свої платіжні зобов'язання» [12]. Схожої позиції дотримуються Є.В. Мних [24], Р.О. Костирко [16], П.В. Смірнова [25], Т.М. Ковальчук [14], Н.В. Колчина [15], В.В. Ковальов [13], Л.А. Лахтіонова [19]. Проте, варто зазначити, що платоспроможність слугує не тільки здатністю терміново погашати зобов'язання в певний момент оцінки за рахунок наявних коштів, а й здатністю підприємства забезпечити утворення грошових потоків, що за обсягами і термінами відповідатимуть зобов'язанням та платіжним потребам підприємства.

М.Н. Крейніна [17] розширює визначення сутність платоспроможності, визначаючи її як «наявність у підприємства коштів, достатніх для сплати боргів за

всіма короткостроковими зобов'язаннями й одночасно безперебійного здійснення процесу виробництва та реалізації продукції». Автор стверджує, що наявність певної суми коштів на ту або іншу дату ще не є критерієм оцінки платоспроможності підприємства. Інша справа – зміна суми грошових засобів за певний період і причини, що викликали цю зміну. Тобто, потрібно визначити, які види діяльності та які елементи активів і пасивів сприяли приросту або зменшенню коштів, і у якій мірі. Визначивши це, можна зрозуміти, у якому напрямі необхідно змінити активи і пасиви, щоб суми грошових коштів збільшилися.

Виходячи з вищенаведених визначень постає дискусійне питання, куди віднести довгострокові зобов'язання, термін сплати яких не підійшов, а коли настане, то вони відобразатимуться у складі короткострокових зобов'язань. Адже термін сплати довгострокових зобов'язань може увійти у короткостроковий період. Звісно, вони так чи інакше підлягають погашенню.

О.В. Єфімова [9] вважає, що платоспроможність – це «...здатність підприємства розраховуватися по своїх довгострокових зобов'язаннях. Відповідно, платоспроможним є підприємство, активи якого більші, ніж зовнішні зобов'язання. Можливість погашати свої короткострокові зобов'язання є ліквідністю. Підприємство є ліквідним, якщо воно здатне виконати свої короткострокові зобов'язання, реалізувавши наявні активи». Подібної трактовки дотримується Е.А. Уткін [28], який стверджує, що платоспроможність – здатність підприємства вчасно й повністю розраховуватися за своїми довгостроковими зобов'язаннями.

Думки вчених на рахунок терміновості погашення зобов'язань, що впливає на стан платоспроможності підприємства розділилися, однак вже у визначенні А.Д. Шеремета [30] вказано, що платоспроможність необхідно розглядати з позиції здатності покривати усі свої зобов'язання (короткострокові та довгострокові) за рахунок загальної вартості активів.

Деякі науковці, розглядаючи платоспроможність підприємства, не акцентують увагу на строковості зобов'язань, а визначають її як спроможність виконувати зобов'язання в цілому. Так, Р.В. Федорович, В.М. Серединська, О.М. Загородна [29] визначають платоспроможність як готовність підприємства своєчасно виконувати свої платіжні зобов'язання.

Схожій позиції дотримуються Я.В. Васьковська [4], Н.В. Тарасенко [27], В.І. Іващенко та М.А. Болух [11].

Науковці Гавришко Н. та Ярошук С. [6] висвітлюють визначення поняття платоспроможності як абсолютної ліквідності, тобто такого стану ресурсів підприємства, коли воно володіє на певний момент коштами, достатніми для оплати всіх зобов'язань. На наш погляд, такий підхід відображає лише один з видів платоспроможності та суттєво обмежує його зміст.

Західні науковці Дж. Депалленс та Дж. Джоборд [1] стверджують, що платоспроможним є те підприємство, у якого позитивні оборотні засоби. Тобто, на думку вчених, платоспроможним є підприємство, котре має власні джерела оборотних засобів. Проте, необхідно зважати і на ліквідність активів, тобто наявність власного оборотного капіталу не є гарантією вчасного виконання зобов'язань. Ця характеристика, на наш погляд, не є визначальною у формуванні змісту платоспроможності підприємства.

Й. Ворст та П. Ревентлоу визначають платоспроможність підприємства як «здатність витримувати збитки» [5]. Важливим у цьому визначенні є те, що мається на увазі не лише погашення зобов'язань підприємством, а ще й існування деякого потенціалу чи резерву, який би дав змогу підприємству, працюючи збитково, покривати збитки. Однак ми вважаємо, що основою діяльності підприємства має бути здатність задовольняти вимоги контрагента та сплачувати виробничі потреби, а не орієнтація на погашення збитків. Хоча ця характеристика може розглядатись як додаткова ознака платоспроможності, з огляду на те, що здатність покривати збитки важлива для забезпечення продовження діяльності у короткостроковому періоді.

М.І. Лагун поєднує платоспроможність із фінансовим станом [18] «при гарному фінансовому стані підприємство стійко платоспроможне; при поганому – періодично або постійно неплатоспроможне. Найкращий варіант – коли у підприємства завжди є вільні кошти, яких достатньо для погашення зобов'язань. Але підприємство є платоспроможним і в тому випадку, коли вільних коштів у нього недостатньо, або вони зовсім відсутні, але підприємство здатне швидко реалізувати свої активи і розплатитися із кредитором». Автор ставить акцент на тісному взаємозв'язку між станом грошових потоків підприємства та рівнем його платоспроможності.

На думку О.Є. Гудзь [7], платоспроможність підприємства у широкому розумінні включає кредитоспроможність, податкоспроможність та ліквідність підприємства. Проте, слід зауважити: ліквідність підприємства значною мірою визначає його платоспроможність за умови наявності у складі поточних активів високоліквідних елементів. Підприємство, маючи високий рівень товарних запасів, що не відповідають вимогам ринку, і дебіторську заборгованість неплатоспроможних клієнтів, може характеризуватися високими показниками ліквідності, але при цьому бути практично неплатоспроможним. Аналогічно, наявність у підприємства коштів, достатніх для здійснен-

ня поточних платежів сьогодні, не гарантує його платоспроможність у перспективі, тобто його ліквідність.

Ванієва А.Р. [3] дає таке визначення платоспроможності підприємства: це такий стан його фінансів, при якому воно здатне виконати свої зобов'язання (короткострокові і довгострокові), використовуючи наявні активи, здійснювати платежі у терміни, встановлені угодами.

Дещо ширше трактують поняття платоспроможності підприємства Н.М. Ушакова, А.А. Мазаракі, Л.А. Лігоненко [21]. Платоспроможність визначається відповідністю доходів і витрат підприємства, яка у свою чергу забезпечує (або не забезпечує) можливість постійного або періодичного фінансування діяльності та виконання взятих зовнішніх зобов'язань.

О.А. Легченко [20] стверджує, що під платоспроможністю підприємств слід розуміти здатність підприємства протягом досить тривалого періоду часу здійснювати своєчасне й у повному обсязі обслуговування своїх боргових зобов'язань при одночасному підтриманні прийнятної динаміки основних фінансово-економічних і господарських показників. Журавльова Ю.Ю. [10] також обґрунтовує, що платоспроможність господарюючого суб'єкта – це не тільки здатність у повному обсязі та у визначений термін розраховуватися за своїми зобов'язаннями, а й спроможність здійснювати безперервну фінансово-господарську діяльність.

Проведене дослідження дає змогу зрозуміти, що поняття «платоспроможність», за своєю сутністю є досить широким, про що свідчить велика кількість підходів його визначення.

Узагальнення наявних досліджень дозволяє виокремити наступні принципові підходи до визначення платоспроможності підприємства (табл. 2).

Вивчення існуючих підходів до трактування платоспроможності підприємства, їх аналіз та осмислення дав нам можливість визначити її основні сутнісні характеристики (рис. 1) та сформулювати зміст цього поняття.

Платоспроможність - це важлива характеристика його фінансового стану, фінансового потенціалу, необхідна умова фінансової безпеки, при якому підприємство здатне виконувати у повному обсязі, у встановлений термін свої короткострокові та довгострокові зобов'язання, не порушуючи фінансову рівновагу та одночасно продовжуючи фінансування своєї операційної діяльності.

У науковій літературі триває дискусія щодо отождолення або відмінності понять «платоспроможність» та «ліквідність». Існуючі відмінності в трактуваннях поняття «платоспроможність» викликані, скоріше за все, змішуванням двох поглядів на поняття ліквідності: ліквідності як однієї з характеристик фінансової стійкості підприємства і, так званої, ліквідності балансу. З метою уникнення непорозумінь в трактуванні поняття «платоспроможність підприємства», необхідно розмежувати поняття «платоспроможність» та «ліквідність».

Підходи до визначення поняття «платоспроможність підприємства» [розроблено автором]

№ з/п	Підхід	Платоспроможність підприємства розглядається як ...	Науковці, що притримуються даного підходу
1.	3 позиції покриття короткострокових зобов'язань	можливість погашати свої термінові та поточні зобов'язання	Р.О. Костирко; Н.В. Колчина; В.В. Ковальов; Т.М. Ковальчук; П.В. Смірнова; Є.В. Мних;
2.	3 позиції покриття довгострокових зобов'язань	можливість погашати свої довгострокові зобов'язання	О.В. Єфімова; Е.А. Уткін
3.	3 позиції покриття сукупних зобов'язань	спроможність виконувати свої зобов'язання в цілому	Я.В. Васьковська; Н.В. Тарасенко; Н.Гавришко та С.Ярошук; А.Д. Шеремет; Л.А. Лахтіонова; Р.В. Федорович; В.М. Серединська, О.М. Загородна; В.І. Іващенко та М.А. Болух;
4.	3 позиції можливості забезпечення власного оборотного капіталу	здатність покривати свої збитки та мати в наявності власні оборотні кошти	Дж.Депалленс та Дж.Джоборд; Й.Ворст та П. Ревентлоу
5.	3 позиції покриття боргів та забезпечення операційної діяльності	здатність виконувати свої зобов'язання (коротко- та довгострокові), використовуючи усі наявні активи, та одночасно здійснювати свою основну діяльність	Ю.Ю. Журавльова; О.А. Легченко; О.Є Гудзь; А.А. Мазаракі, Н.М. Ушакова, Л.О. Лігоненко; А.Р. Ванієва; М.Н. Крейніна



Рис. 1. Основні сутнісні характеристики платоспроможності підприємства [складено автором]

Ліквідність активів – це їх здатність перетворюватися на гроші, тобто змінювати свою форму в часі без втрат поточної ринкової вартості. Таким чином, ліквідність балансу можна трактувати як узгодженість активів за рівнем ліквідності з зобов'язаннями за строком погашення. Платоспроможність виступає похідною від рівня ліквідності активів та ліквідності балансу та трактується як здатність підприємства

своєчасно та в повному обсязі провести розрахунки за своїми зобов'язаннями.

Платоспроможність як визначальна характеристика, що є індикатором можливості банкрутства завжди виступала важливим об'єктом дослідження. В умовах розвитку стейкхолдерського підходу, який постулює необхідність створення цінності та задоволення інтересів усіх зацікавлених сторін в процесі господарської діяльності актуалізує питання вивчен-

ня платоспроможності. Зважаючи на те, що платоспроможність підприємства є не лише характеристикою фінансового стану, а і відображенням захищеності інтересів різних контрагентів підприємства,

її забезпечення безпосередньо пов'язане із захистом інтересів стейкхолдерів, а, відтак, і забезпечення фінансової безпеки підприємства (табл. 3).

Таблиця 3

Платоспроможність як характеристика захищеності інтересів стейкхолдерів [складено автором]

Стейкхолдери	Фінансові інтереси	Платоспроможність як здатність задовольняти фінансові інтереси
Постачальники	Вчасна оплата поставлених товарів	Здатність вчасно виконувати зобов'язання перед постачальниками
Фінансові кредитори	Вчасне погашення відсотків та основної суми боргу	Здатність вчасно погашати борги та поточні платежі по їх обслуговуванню
Держава	Вчасна сплата податків	Здатність вчасно сплачувати податки
Персонал	Вчасне отримання зарплати	Здатність вчасно та в повному обсязі сплачувати заробітну плату
Акціонери (власники)	Вчасне отримання дивідендів та контроль над підприємством	Здатність вчасно сплачувати дивіденди, утримувати контроль над підприємством, уникати банкрутства

Якщо підприємство фінансово стійке та платоспроможне, воно має переваги перед іншими організаціями такого ж профілю в залученні інвестицій, отриманні кредитів, виборі постачальників, а також у виборі кваліфікованих кадрів. Ну і звісно, воно не вступає в конфлікти з державою та суспільством, оскільки вчасно сплачує податки в бюджет, внески в соціальні фонди, заробітну плату працівникам, дивіденди – акціонерам, а банкам гарантує повернення кредитів та сплату відсотків по них.

ВИСНОВКИ

Дослідження еволюції концепції платоспроможності дозволило констатувати поступове розширення трактовки поняття «платоспроможність підприємства», а компаративний аналіз наявних праць виокремити його основні сутнісні характеристики, що дозволило сформулювати зміст поняття як важливої характеристики його фінансового стану, фінансового потенціалу, необхідної умови фінансової безпеки, при якому, підприємство здатне виконувати у повному обсязі, у встановлений термін свої короткострокові та довгострокові зобов'язання, не порушуючи фінансову рівновагу та одночасно продовжуючи фінансування своєї операційної діяльності. Визначено, що в умовах розвитку стейкхолдерського підходу в управлінні платоспроможність може розглядатись не лише характеристикою фінансового стану підприємства, а і як здатність задовольняти фінансові інтереси різних зацікавлених сторін і відповідно визначати стан фінансової безпеки. Таким чином, платоспроможність є важливим об'єктом управління підприємством, що потребує вдосконалення теоретичних та практичних підходів в цій сфері. Конкретизація видів платоспроможності, формування системи оціночних показників, розроблення принципів та процесу управління нею будуть напрямками подальших досліджень автора.

Список використаних джерел

1. Depallens G., Jobard J.P. Gestion financiere de l'entreprise / G. Depallens, J.P Jobard. – P.: Sirey 9 edition, 1986. – P. 85.
2. Бечко П.К. Сутність платоспроможності підприємства / П.К. Бечко, О.А. Непочатенко. //

Вісник ХНТУСГ. Серія «Економічні науки». – 2010. – №98. – С. 104–110.

3. Ванієва А.Р. Ліквідність та платоспроможність будівельних підприємств: оцінка і прогнозування (на прикладі Автономної Республіки Крим): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Ванієва А.Р. – Київ, 2011. – 22 с.

4. Васьковська Я.В. Оцінка економічного потенціалу підприємства як складова процесу реструктуризації: методичний аспект / Я.В. Васьковська // Вісник економіки транспорту і промисловості, Збірник науково-практичних статей. Розділ: Економіка підприємства. – Харків. – 2009. – С. 121-124.

5. Ворст Й. Економіка фірми: Пер. с дат. А.Н. Чеканского, О.В. Рождественского. / Й. Ворст, П. Ревентлоу. – М.: Высшая школа, 2004. – 264 с.

6. Гавришко Н. Взаємозв'язок економічних понять: фінансовий стан підприємства, платоспроможність, фінансова стійкість, ліквідність / Н. Гавришко, С. Ярошук. // Наукові записки: зб. наук. праць каф. екон. аналізу Терноп. нац. екон.ун-ту.. – 2006. – №15. – С. 107–110.

7. Гудзь О.Є. Діагностика та управління платоспроможністю в аграрних підприємствах / О.Є. Гудзь. // Сталій розвиток економіки. – 2011. – №7(10). – С. 323–326.

8. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т. 2 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.

9. Ефимова О.В. Как анализировать финансовое положение предприятия / О.В. Ефимова. – М.: Интел-Синтез, 1994. – 118 с.

10. Журавльова Ю.Ю. Платоспроможність підприємства та шляхи її забезпечення (на прикладі харчової промисловості): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Журавльова Ю.Ю. – Київ, 2007. – 22 с.

11. Іващенко В.І, Болух М.А. Економічний аналіз господарської діяльності. - К.: ЗАТ «Нічлава», 1999. – 204 с

12. Інструкція №10 «Про порядок регулювання й аналізу діяльності комерційних банків». Затвер-

джено постановою Правління Національного банку України від 30.12.1997 р. №469 (Комп'ютерна правова система «Ліга:Закон»)

13. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: ООО«ТК Велби», 2002. – 424 с.

14. Ковальчук Т.М. Оперативний економічний аналіз в управлінні агропромисловим виробництвом: монографія / Т.М. Ковальчук. – К.: Ін-т аграр. Економіки, 2001. – 518 с.

15. Колчина Н.В. Финансы организаций (предприятий) / Н.В. Колчина. – М.: Юнити-Дана, 2007. – 383 с.

16. Костирко Р.О. Финансовый анализ: навчальний посібник / Р.О. Костирко. – Х.: Фактор, 2007. – 784 с.

17. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле / М.Н. Крейнина. – М.: ДИС, 1994. – 256 с.

18. Лагун М.І. Методичні аспекти аналізу платоспроможності підприємства / М.І. Лагун. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – №2. – С. 53–57.

19. Лахтіонова Л.А. Финансовый анализ субъектов господарювання: монографія / Л.А. Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2009. – 378 с.

20. Легченко О.А. Управление платоспроможностью промышленных предприятий: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Легченко О.А. – Запоріжжя, 2010. – 24 с.

21. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства / А.А. Мазаракі, Н.М. Ушакова, Л.О. Ліго-

ненко; під ред. проф. Ушакової Н.М. – К.: Хрещатик, 1999. – 800 с.

22. Методичні рекомендації з аналізу фінансово-господарського стану підприємств і організацій. Державна податкова адміністрація України. Лист від 27.01.98 р. №759/10/202117 (Комп'ютерна правова система «Ліга:Закон»)

23. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000: [Пер. з англ. за ред. С.Ф. Голова] – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2000. – 1272 с.

24. Мних Є.В. Економічний аналіз: підручник / Є.В. Мних. – К.: Знання, 2011. – 630 с.

25. Смірнова П.В. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємств роздрібної торгівлі: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Смірнова П.В. – Харків, 2009. – 18 с.

26. Ситник Г.В. Финансы торгівлі: монографія / Г.В. Ситник –К.: КНТЕУ, 2014. - 672 с.

27. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства / Н.В. Тарасенко. – Львів: ЛБІ НБУ, 2000. – 485 с.

28. Уткин Э.А. Финансовый менеджмент: учебник для вузов / Э.А. Уткин. – М.: Зеркало, 2001. – 264 с.

29. Федорович Р.В. Економічний аналіз: навчальний посібник / Р.В. Федорович, В.М. Серединська, О.М. Загородна. – Тернопіль: Астон, 2010. – 624 с.

30. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сафулин, Е.В. Негашев. – М.: Инфра-М, 2008. – 208 с.

ШУМ

Михайло Анатолійович
Kaf.oblik.hif@gmail.com

к.е.н., доцент, завідувач
кафедри, Харківський інститут
фінансів Київського
національного торговельно-
економічного університету

СПІВАК

Олена Костянтинівна
spivak.elen.19@gmail.com

старший викладач, Харківський
інститут фінансів Київського
національного торговельно-
економічного університету

ЧЕРНЯЄВ

Володимир Артемович

магістрант, Харківський інститут
фінансів Київського національного
торговельно-економічного
університету

УДК 657.1

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНІСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

SOME ASPECTS OF DEBTORS MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE

Статтю присвячено дослідженню теоретичних засад та практичних підходів до обліку дебіторської заборгованості в частині формування резерву сумнівних боргів. Визначено необхідність та доцільність формування резерву сумнівних боргів.

Статья посвящена исследованию теоретических основ и практических подходов к учету дебиторской задолженности в части формирования резерва сомнительных долгов. Определены необходимость и целесообразность формирования резерва сомнительных долгов.

This article is dedicated to research of theoretical fundamentals and practical approaches to debtors management in the area of forming of bad debts receivables. The necessity and expediency of forming of bad debts receivables are determined.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, резерв сумнівних боргів, фінансовий результат

Ключевые слова: дебиторская задолженность, резерв сомнительных долгов, финансовый результат

Keywords: accounts receivable, bad debts receivables, financial result

ВСТУП

На будь-якому підприємстві управління дебіторською заборгованістю – важлива ділянка роботи фінансових і бухгалтерських служб підприємства. Адже політика управління дебіторською заборгованістю може впливати на формування фінансового результату, як через формування та визнання доходу в бухгалтерському обліку, визначення продажної ціни (знижки, товарний кредит тощо), так і з можливості коригування фінансового результату за Податковим Кодексом України.

Дослідженню цих проблем присвячені роботи вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема, таких як П.С. Безрукіх, О.С. Бородкін, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, В.М. Костюченко, Т.Н. Малькова, Н.М. Малюга, В. Моссаковський, В.В. Нарєжний, С.А. Ніколаєва, В.Ф. Палій, М.С. Пушкар, Б. Райан, Н.В. Рассулова, Я.В. Соколов, А. Твердомед, Ю.Д. Чацкіс, В.О. Шевчук та інші. Разом з цим, вивчення наукових праць та практика господарської діяльності свідчать про недостатню висвітленість підходів до управління дебіторською заборгованістю через створення резервів.

МЕТА РОБОТИ полягає у дослідженні теоретичних засад та практичних підходів до обліку дебіторської заборгованості в частині формування резерву сумнівних боргів.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

При написанні статті були використані наукові праці вітчизняних науковців, матеріали Інтернет-сервісів з

питань бухгалтерського обліку, нормативно-законодавчі акти тощо.

Під час проведення дослідження були використані метод теоретико-емпіричного дослідження, який включає в себе аналіз і синтез, порівняння й узагальнення, а також діалектичний та монографічний методи.

РЕЗУЛЬТАТИ

Сьогодні одним із найскладніших питань є управління дебіторською заборгованістю підприємства, що пов'язано з проблемою неплатежів, особливо в умовах нестабільності економіки. Підприємство в таких умовах намагається здійснювати контроль за наявними дебіторськими заборгованостями, що реалізується в правильній організації бухгалтерського обліку розрахунків з дебіторами.

За П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» в залежності від очікуваного терміну її погашення дебіторська заборгованість поділяється на поточну (буде погашена протягом 12-ти місяців із дати балансу) та довгострокову.

При відображенні поточної дебіторської заборгованості в балансі вона включається за чистою вартістю реалізації (сума поточної дебіторської заборгованості за вирахуванням резерву сумнівних боргів).

Резерв сумнівних боргів створюється у випадку, якщо обставини засвідчують і професійним судженням підтверджують невпевненість одержання доходу (непогашення дебіторської заборгованості) [1].

Про обставини визнання заборгованості безнадійною може свідчити порушення щодо боржника справи про банкрутство, прострочення заборгованості понад 180 днів, форс-мажорні обставини тощо.

Згідно до П(С)БО 10 резерв створюють лише за грошовою поточною дебіторською заборгованістю. Створення резерву сумнівних боргів є обов'язковим для всіх підприємств, за виключенням суб'єктів мікропідприємництва та платників єдиного податку.

Створення резерву сумнівних боргів здійснюється згідно з методикою, передбаченою П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість»:

- метод застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості;

- метод застосування коефіцієнта сумнівності.

Конкретний метод зазначається в наказі про облікову політику підприємства на поточний рік.

В бухгалтерському обліку формування резерву сумнівних боргів відображається на рахунку 38 «Резерв сумнівних боргів» з одночасним їх списанням на інші витрати операційної діяльності [2].

За Податковим кодексом України фінансовий результат за даними бухгалтерського обліку може коригуватися на різниці, що виникають при формуванні резервів (забезпечень). [3]

З 01.01.2017 р. суттєво змінились підходи до можливості коригування фінансового результату в частині резерву сумнівних боргів. Якщо у платника податку на прибуток дохід, визнаний за правилами бухгалтерського обліку, за останній рік менш, ніж 20 млн. грн., і цей платник податку вирішив добровільно не застосовувати податкові різниці, то списання безнадійної дебіторської заборгованості буде відображено тільки в бухгалтерському обліку.

Якщо ж підприємство добровільно застосовує податкові різниці чи його річний дохід, визнаний за правилами бухгалтерського обліку, – понад 20 млн. грн., то такі платники податку на прибуток, які застосовують різниці, можуть відкоригувати фінансовий результат до оподаткування, зокрема:

1) збільшується:

- на суму витрат на формування резерву сумнівних боргів згідно з правилами бухгалтерського обліку (згідно з П(С)БО або МСФЗ);

- на суму витрат від списання дебіторської заборгованості понад суму резерву сумнівних боргів;

2) зменшується:

- на суму коригування (зменшення) резерву сумнівних боргів, на яку збільшився фінансовий результат до оподаткування відповідно до правил бухгалтерського обліку;

- на суму списаної дебіторської заборгованості (у т.ч. за рахунок створеного резерву сумнівних боргів), яка відповідає ознакам, визначеним в Податковому кодексі України.

Важливим моментом в такому випадку є визнання дебіторської заборгованості безнадійною відповідно до критеріїв, що визначені Податковим Кодексом України [3]:

а) Заборгованість за зобов'язаннями, щодо яких минув строк позовної давності.

б) Прострочена заборгованість померлої фізичної особи, за відсутності в неї спадкового майна, на яке може бути звернено стягнення.

в) Прострочена заборгованість осіб, які в судовому порядку визнані безвісти відсутніми, оголошені померлими.

г) Заборгованість фізичних осіб, прощена кредитором, за винятком заборгованості осіб, пов'язаних із таким кредитором, й осіб, які перебувають (перебували) із таким кредитором у трудових відносинах, і період між датою припинення трудових відносин таких осіб та датою прощення їх заборгованості не перевищує трьох років.

г) Прострочена понад 180 днів заборгованість.

д) Актив у вигляді корпоративних прав або неборгових цінних паперів, емітента яких визнано банкрутом або припинено як юридичну особу у зв'язку з його ліквідацією.

е) Сума залишкового призового фонду лотереї станом на 31 грудня кожного року.

е) Прострочена заборгованість фізичної чи юридичної особи, не погашена внаслідок недостатності майна зазначеної особи, за умови, якщо дії щодо примусового стягнення майна боржника не призвели до повного погашення заборгованості.

з) Заборгованість суб'єктів господарювання, визнаних банкрутами в установленому законом порядку чи припинених як юридичні особи у зв'язку з їх ліквідацією.

Слід відзначити, що створення резерву сумнівних боргів є вигідним, як для платників, які мають дохід не більше 20 млн. грн., оскільки сума резерву буде списана на витрати діяльності, так і платникам, які мають дохід більше 20 млн. грн., через можливість застосовувати коригуючі різниці.

ВИСНОВКИ

Таким чином, для грошової дебіторської заборгованості створення резерву сумнівних боргів є обов'язковим. Оскільки списання такої заборгованості без створення резерву сумнівних боргів буде порушенням правил організації бухгалтерського обліку розрахунків з дебіторами.

Окрім цього, формування резерву буде мати позитивний ефект при організації управління дебіторською заборгованістю в умовах кризових явищ в економіці.

Список використаних джерел

1. Щодо застосування нормативно-правових документів з бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]: Лист Міністерства фінансів України від 09.12.2003 р. № 31-04200-30-5/7021. – Режим доступу: www.interbuh.com.ua/ua/documents/one_regulations/10836

2. Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291. – Режим доступу: search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG4186.html.

3. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]: від 2 грудня 2010 року № 2755-17 зі змінами та доповненнями. – Режим доступу: zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17

ШУМ

Михайло Анатолійович
Kaf.oblik.hif@gmail.com

к.е.н., доцент, завідувач
кафедри, Харківський інститут
фінансів Київського
національного торговельно-
економічного університету

ЯКИМЕНКО

Оксана Євгенівна
oeyakimenko@gmail.com

старший викладач, Харківський
інститут фінансів Київського
національного торговельно-
економічного університету

ЛЕБЕДЕНКО

Аліна Вікторівна

магістрант, Харківський інститут
фінансів Київського національного
торговельно-економічного
університету

УДК 647.1.011.56

КАСОВІ ОПЕРАЦІЇ В КОНТЕКСТІ АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКОВИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ**CASH OPERATIONS IN THE CONTEXT OF ACCOUNTING PROCESSES' AUTOMATION AT THE ENTERPRISE**

Статтю присвячено дослідженню методологічних засад організації операцій в касі за умов автоматизації процесу управління грошовими коштами. У статті визначено основні напрями організації та ведення обліку касових операцій, а також можливості сучасних інформаційних систем обліку, що їх забезпечують.

Статья посвящена исследованию методологических основ организации операций в кассе в условиях автоматизации процесса управления денежными средствами. В статье определены основные направления организации и ведения учета кассовых операций, а также возможности современных информационных систем учета, которые их обеспечивают.

The article is devoted to the research of the methodological principles of the organization of operations at the cash desk in the conditions of automation of the cash management process. The article defines the main directions of the organization and keeping of accounting of cash transactions, as well as the capabilities of modern accounting information systems that provide them.

Ключові слова: готівка, інформаційні системи, аудит, управління

Ключевые слова: наличные, информационные системы, аудит, управление

Keywords: cash, information systems, audit, management

ВСТУП

Сучасний бізнес в умовах кризи дуже чутливий до помилок, що можуть супроводжувати процес управління на підприємстві. Автоматизовані системи управління при правильній їх побудові здатні забезпечити належний контроль за різними бізнес-процесами, а також планування діяльності як окремих структурних підрозділів, так і підприємства в цілому. Операції з готівкою на вітчизняних підприємствах є важливою складовою облікових процедур щодо грошових коштів, заборгованостей, капіталу тощо. Отже, питання автоматизації касових операцій є достатньо актуальними. Питання теорії й практики організації обліку грошових коштів та його контролю розглядалися у роботах вітчизняних вчених – економістів: Берези С.Л., Бутинця Ф.Ф., Кужельного М.Ф., Сопка В.В., Шевчука В.О., а також закордонних – Астахова В.П., Нюнберга Х., Палія В.Ф., Сорокіної О.М., Шнейдбана Л.З.

МЕТА РОБОТИ полягає в дослідженні методологічних засад організації операцій в касі за умов автоматизації процесу управління грошовими коштами.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічним та інформаційним підґрунтям статті виступають наукові праці, матеріали періодичних видань та Інтернет-сервісів з питань бухгалтерського обліку, нормативно-законодавчі акти тощо.

Під час проведення дослідження були використані методи дедукції, логічного узагальнення, порівняння, діалектичного аналізу.

РЕЗУЛЬТАТИ

Облік на підприємствах може вестись зі застосуванням комп'ютерних технологій у бухгалтерському обліку, які значно підвищує продуктивність праці бухгалтерів, підвищує оперативність опрацювання даних і вірогідність ділової інформації, сприяє прийняттю більш об'єктивних фінансових та управлінських рішень.

Для правильної організації операцій з готівкою в умовах застосування автоматизованої інформаційної системи слід враховувати наступне:

- суворе дотримання вимог чинного законодавства в царині готівкового обігу (Положення про ведення касових операцій в національній валюті України, затверджене ухвалою Правління Національного банку

України від 15.12.2004 р. № 637; Постанова НБУ про затвердження Правил використання готівкової іноземної валюти на території України та внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України» № 200 від 30.05.2007 р. тощо);

- можливість управління та оперативного контролю за напрямом надходження та використання готівки;

- забезпечення проведення аудиторських процедур.

Згідно з вимогами Положення № 637 реєстрація касових ордерів може здійснюватися і за допомогою комп'ютерних засобів, які забезпечують формування і роздрукування потрібних касових документів. Водночас, у документі «Вкладний аркуш журналу реєстрації прибуткових і видаткових касових ордерів», який формується і роздруковується за відповідний день, забезпечується також формування даних для обліку руху коштів [1]. Отже, самі форми первинних документів (прибуткові та видаткові касові ордери) можуть створюватись за допомогою комп'ютерних засобів, проте їх слід роздрукувати та підписати власноруч.

Щодо касової книги, то підприємства за умови забезпечення належного зберігання касових документів також можуть вести касову книгу в електронній формі за допомогою комп'ютерних засобів.

При цьому, програмне забезпечення, за допомогою якого ведеться касова книга, має забезпечувати візуальне відображення і роздрукування кожної з двох частин аркуша касової книги («Вкладний аркуш касової книги» та «Звіт касира»), які за формою і змістом мають відтворювати форму та зміст касової книги в паперовій формі.

У разі роздрукування «Вкладного аркуша касової книги» у кінці місяця має автоматично роздруковуватися загальна кількість аркушів касової книги за цей місяць, а в разі роздрукування в кінці року – їх загальна кількість за рік. Після роздрукування "Вкладного аркуша касової книги" і "Звіту касира" касир зобов'язаний перевірити правильність складання цих документів, підписати їх і передати «Звіт касира» разом з відповідними касовими документами до бухгалтерії під підпис у «Вкладному аркуші касової книги». «Вкладний аркуш касової книги» протягом року зберігається касиром окремо за кожний місяць.

Після закінчення календарного року (або залежно від потреби) «Вкладний аркуш касової книги» формується в підшивки в хронологічному порядку. Загальна кількість аркушів за рік засвідчується підписами керівника і головного бухгалтера підприємства – юридичної особи, а підшивки формуються в книгу, яка скріплюється відбитком печатки підприємства (юридичної особи). Після закінчення календарного року касова книга на електронних носіях має передаватися для зберігання відповідно до законодавства України [2].

Для забезпечення оперативного контролю, аудиту та аналізу операцій з готівковими коштами слід забезпечити правильне ведення аналітичного обліку. В різних програмних продуктах для цих потреб використовують поняття «субконто» (1С: Підприємство), Dimensions (Microsoft Dynamics NAV) тощо. Так, для

аналітичного обліку такими елементами частіше виступають:

- контрагенти (постачальники, покупці, засновники);
- співробітники;
- тип документа/ вид операції (надходження, видача з деталізацією за напрямом);
- валюта операції;
- документ – підстава для здійснення операції (рахунок, договір, відомість тощо).

Проте, аналітика може бути доповнена, виходячи із потреб користувачів.

Інформація за даними аналітичного обліку найчастіше використовується для аналізу руху грошових коштів та формування рекомендацій щодо оптимізації готівкових грошових потоків.

Окрім цього, кожен програмний продукт забезпечує формування звітних форм щодо наявності грошових коштів, наприклад: Аналіз рахунку, Аналіз грошового обігу, Картка рахунку, субконто тощо.

У процесі аудиту операцій з грошовими коштами необхідно розв'язати такі основні завдання [3]:

1) ознайомитися з умовами зберігання готівки та інших грошових документів у касі;

2) вивчити фактичний порядок документального оформлення операцій з надходження і вибуття грошових коштів, ведення касової книги та книги реєстрації грошових документів, обліку касових операцій;

3) установити законність і достовірність операцій з надходження і списання коштів з банківських рахунків та правильність їх відображення.

Також завданням аудиту і контролю касових операцій є перевірка [3]:

1) забезпечення умов зберігання готівки та інших цінностей в касі;

2) дотримання порядку документального оформлення надходження грошей до каси та їх видачі;

3) дотримання ліміту каси;

4) своєчасності та повноти оприбуткування готівки;

5) стану обліку касових операцій;

6) відповідності сум залишків і оборотів по виписках банку сумах в доданих первинних документах, облікових реєстрах та звітності;

7) своєчасності розрахунків з бюджетом, цільовими фондами та іншими контрагентами;

8) величини, характеру і динаміки дебіторської і кредиторської заборгованостей та причин їх утворення.

Сучасні програми автоматизації обліку здатні забезпечувати вирішення завдань аудиту завдяки правильній побудові процедур на всіх етапах облікового процесу.

ВИСНОВКИ

Отже, за результатами дослідження можна зробити висновок, що при обранні автоматизованої форми ведення касових операцій задовольняються різноманітні потреби як бухгалтерського обліку, аудиту, так і потреби менеджменту щодо управління декількома напрямками: грошовими потоками, дебіторською та кредиторською заборгованістю тощо.

Список використаних джерел

1. Положення про ведення касових операцій у національній валюті України [Електронний ресурс] : Інструкція затверджена Постановою Правління НБУ від 15 грудня 2004 року № 637. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ed_2009_04_29/an/36/RE10320.html

2. Касові операції: оформляємо правильно [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://www.dtk.com.ua/show/1bid03145.html>

3. Пшенична А.Ж. Аудит: Навчальний посібник / А.Ж. Пшенична. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 320 с.

ЯНКОВСЬКА

УДК 336.64

САПОТА

Вікторія Анатоліївна
55557777alina@gmail.com

АНАЛІЗ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО
ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ
ПІДПРИЄМСТВА

Анна Вікторівна

к.е.н., доцент, Харківський
інститут фінансів
Київського національного
торгівельно-економічного
університету

THE METHODOLOGICAL APPROACHES'
ANALYSIS TO FORMATION OF THE
ENTERPRISE'S FINANCIAL STRATEGY

студент, Харківський
інститут фінансів
Київського національного
торгівельно-економічного
університету

Стаття присвячена аналізу методичних підходів до формування фінансової стратегії підприємства. В статті сформульовані пропозиції щодо удосконалення методики розробки фінансової стратегії з урахуванням визначених вимог та особливості формування даних фінансової звітності підприємства.

Статья посвящена анализу методических подходов к формированию финансовой стратегии предприятия. В статье сформулированы предложения по совершенствованию методики разработки финансовой стратегии с учетом определенных требований и особенности формирования данных финансовой отчетности предприятия.

This article analyzes methodical approaches to the formation of the financial strategy of the enterprise. The article formulates proposals of improving the methodology of developing a financial strategy with certain requirements and the specifics of the formation financial statements.

Ключові слова: фінансова стратегія, метод, фінансові показники

Ключевые слова: финансовая стратегия, метод, финансовые показатели

Keywords: financial strategy, method, financial indicators

ВСТУП

На сучасному етапі більшість підприємств усвідомлюють необхідність свідомого перспективного управління фінансовою діяльністю на основі наукової методології передбачення її напрямків і форм, адаптації до загальних цілей розвитку підприємства і умов зовнішнього фінансового середовища. Ефективним інструментом перспективного управління фінансовою діяльністю підприємства виступає фінансова стратегія.

В економічній літературі вироблено кілька моделей розробки та класифікації фінансових стратегій підприємства, заснованих на різних фінансових показниках і різних методичних підходах: управлінської парадигми, концепції стійкого зростання, методики рейтингових оцінок і т.д. Серед них можна виділити: фінансові матриці Ж. Франсона і І. Романа; модель консалтингової організації Arthur D. Little; методику І.А. Бланка; підхід, заснований на класифікації фінансових рішень М. Сорокіна; методику М.Л. Дорофєєва; підхід на основі об'єднання моделі фірми «Du Pont» та матриці VSC Геніберг Т.В., Іванової Н.О., Полякової О.В. і т.д. Однак, зауважимо, що питання врахування особливостей складання фінансової звітності під час використання її даних для формування фінансової стратегії та вимоги, які одночасно повинні виконуватися при формуванні фінансової стратегії не знайшли достатнього опрацювання в їх дослідженнях. Це зумовлює необхідність поглиблення та розширення дослідження в цих напрямках.

МЕТА РОБОТИ полягає в аналізі методичних підходів до формування фінансової стратегії підприємства та розробці пропозицій щодо удосконалення методики її розробки з урахуванням визначених вимог та особливості формування даних фінансової звітності підприємства.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

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

При проведенні дослідження використано методи структурно-логічного аналізу, порівняння та узагальнення окремих вимог до методики розробки фінансової стратегії підприємства та складання фінансової звітності за Міжнародними стандартами фінансової звітності, дані якої використовуються для побудови фінансової стратегії.

РЕЗУЛЬТАТИ

Фінансова стратегія – це генеральний план дій підприємства, що охоплює формування фінансів і їх планування для забезпечення фінансової стабільності підприємства і включає в себе наступне: планування, облік, аналіз і контроль фінансового стану; оптимізацію основних та оборотних засобів; розподіл прибутку. Фінансова стратегія підприємства забезпечує: формування та ефективне використання фінансових ресурсів; виявлення найбільш ефективних напрямків інвестування та зосередження фінансових ресурсів на цих напрямках; відповідність фінансових дій еконо-

мічному стану та матеріальним можливостям підприємства; визначення головної загрози з боку конкурентів, правильний вибір напрямків фінансових дій та маневрування для досягнення переваги над конкурентами; створення і підготовку стратегічних резервів; ранжування та поетапне досягнення цілей.

З фінансової точки зору економічна поведінка підприємства полягає у виборі джерел фінансування його діяльності. Отже, фінансова стратегія повинна

відповідати наступним критеріям: відповідати потребам підприємства в тих чи інших джерелах фінансування; враховувати фактори зовнішнього фінансового середовища; фінансова стратегія повинна обґрунтовувати вибір того чи іншого джерела фінансування діяльності підприємства і враховувати ризики, які будуть при цьому виникати. Порівняння існуючих методичних підходів до формування фінансової стратегії підприємства наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Порівняння існуючих методичних підходів до формування фінансової стратегії підприємства

Автор	Характеристика основних рис методик		
	Сутність підходу	Фінансові показники	Методи
1	2	3	4
Бланк І.О. [1]	Орієнтація на нову управлінську парадигму, яка базується на таких основних принципах: облік загальних базових стратегій, виділення домінантних сфер стратегічного фінансового розвитку, гнучкість фінансової стратегії, облік ризиків, оцінка стратегічної позиції підприємства на основі аналізу зовнішніх і внутрішніх факторів	Чистий грошовий потік, рентабельність власного капіталу, рівень фінансового ризику	SWOT-аналіз, PEST-аналіз, SNW-аналіз, матричне моделювання, сценарний метод, аналіз чутливості, побудова дерева рішень, методи лінійного програмування, експертні оцінки
Геніберг Т.В., Іванова Н.О., Полякова О.В. [2]	Орієнтація на концепцію стійкого зростання і модель взаємозв'язку фінансових показників	Рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність продажів, оборотність активів, норма накопичення (реінвестування), фінансовий важіль	Матричне моделювання, модель Дюпона
Сорокін М. [3]	Орієнтація на систематизацію фінансових показників, що базується на їх класифікації за групами користувачів (суб'єктам аналізу) і сферам прийнятих бізнес-рішень (об'єктам аналізу)	Показники цінності і зростання бізнесу (рентабельність власного капіталу, співвідношення ціна – прибуток, співвідношення ринкової і балансової вартості акції), доходу акціонерів (прибуток на акцію, дивіденд на акцію, коефіцієнт дивідендних виплат), ефективності інвестицій (рентабельність інвестицій, рентабельність активів, рентабельність чистих активів, оборотність активів, фондоддача), операційної діяльності (частка валового прибутку, рентабельність продаж за операційним прибутком, рентабельність продаж за чистим прибутком, поточна ліквідність, швидка ліквідність, оборотність запасів, оборотність дебіторської заборгованості, період кредиторської заборгованості), фінансової стійкості (коефіцієнт покриття відсотків прибутком, коефіцієнт грошового покриття, фінансовий важіль, співвідношення активів і капіталу, коефіцієнт боргового навантаження)	Матричне моделювання (модель SOFIA), методи оптимізації, побудова дерева рішень, методи фінансового аналізу

Продовження табл. 1

1	2	3	4
Дорофеев М.Л. [4]	Орієнтація на інтеграцію фінансових і нефінансових показників, склад яких визначається експертним шляхом в залежності від специфіки аналізованого підприємства	Визначаються експертним шляхом в залежності від специфіки підприємства	Матричне моделювання, метод експертних оцінок, методи фінансового аналізу
Ж. Франшон й І. Романе [5]	Орієнтація на результати діяльності підприємства в розрізі видів діяльності: господарської (операційної), фінансової, фінансово-господарської	Результат господарської діяльності, результат фінансової діяльності, результат фінансово-господарської діяльності	Матричне моделювання
Консалтингова організація Arthur D. Little (ADL/LC) [6]	Визначення природних, специфічних і уточнених стратегій на підставі фінансових показників з метою формування збалансованого бізнес-портфелю з урахуванням стадії життєвого циклу	Рівень інвестицій, середньозважена норма прибутку на чисті активи	Матричне моделювання

Аналіз методичних підходів до формування фінансової стратегії підприємства дозволяє зробити наступні висновки:

– набір методичних підходів, які використовуються вченими та практиками різноманітний. Всі методичні підходи базуються на класифікації фінансових рішень та рейтинговій оцінці фінансових стратегій;

– в залежності від сутності підходу обираються фінансові показники та методи;

– кожен з методичних підходів має недоліки і переваги, трудомісткість, сферу застосування, однак одночасно не враховує специфіку підприємства (галузь, вид діяльності); життєвий цикл підприємства, не обґрунтовує вибір джерела фінансування діяльності підприємства із визначенням фінансових ризиків.

У процесі формування, реалізації фінансової стратегії приймаються рішення, які впливають на різні сторони фінансової діяльності підприємства. Результати аналізу фінансової звітності впливають на прийняття рішень щодо структури балансу, ліквідності, управління рентабельністю, оптимізації облікової політики і прогнозної звітності. Оптимізація рішень в сфері бухгалтерської облікової політики тісно пов'язана з діями фінансового менеджера як відносно структури балансу, так і фінансових результатів. Від вирішення цього питання безпосередньо залежить обґрунтування податкової облікової політики та розробка оптимальних податкових схем в рамках чинного законодавства.

Управління рентабельністю і розподілом прибутку традиційно є об'єктом особливої уваги менеджменту. Безумовно, що аналіз і розробка управлінських рішень в цій частині особливо важливі для збиткових підприємств, коли потрібне виявлення причин збит-

ковості та обґрунтування можливих резервів по її ліквідації або мінімізації. Неприпустимо перевищення використання прибутку над отриманою його величиною, оскільки це надасть такий негативний вплив на фінансовий стан, як і збитки в збиткових підприємствах. Розробка фінансової стратегії підприємства залежить від цілей і завдань, поставлених власником підприємства, тому фінансовий план (бюджет) підприємства може бути або бюджетом «проїдання», або бюджетом розвитку. Практика показує, що тільки у серйозних стратегічних інвесторів фінансовою стратегією передбачається постійний розвиток підприємства, інвестування в оновлення його необоротних активів, переорієнтація економіки підприємства в бік зменшення енерговитрат і збільшення витрат на оплату праці, і навіть переорієнтація виробництва.

Результати аналізу фінансової звітності впливають на прийняття рішень щодо структури балансу, ліквідності, управління рентабельністю, оптимізації облікової політики і прогнозної звітності. Оптимізація рішень в сфері бухгалтерської облікової політики тісно пов'язана з діями фінансового менеджера як відносно структури балансу, так і фінансових результатів. Також на сучасному етапі гостро стоїть проблема вибору правильної оцінки активів підприємства. Адже правильність обраного способу оцінки активів і зобов'язань може зробити істотний вплив на подальшу діяльність підприємства, його життєздатність і ліквідність. Оцінка справедливої вартості є одним з інструментів підвищення капіталізації підприємства, так як дозволяє значно підняти вартість активів, а отже, і власного капіталу. Відповідно, при трансформації звітності на підставі даних, отриманих в процесі оцінки справедливої вартості, вартість капіталу може зрости. Однак необхідно розуміти, що використання

оцінки за справедливою вартістю це не тільки допоміжний процес при складанні звітності відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності, а й інструмент, що дозволяє управляти вартістю підприємства. Тому при формуванні фінансової стратегії підприємства потрібно паралельно формувати необхідні принципи облікової політики, які будуть сприяти підвищенню ринкової вартості підприємства. При цьому оцінка активів повинна бути достовірною.

ВИСНОВКИ

Існуючі методичні підходи щодо формування фінансової стратегії підприємства мають певні недоліки та переваги, характеризуються глибиною дослідження, його трудомісткістю, сферою застосування, точністю стратегічних рішень, але при цьому більшість з них носить досить універсальний характер і не враховують життєвого циклу підприємства. Звідси виникає необхідність створення науково-методичного підходу розробки фінансової стратегії, який повинен враховувати одночасно: специфіку підприємства (галузь, вид діяльності); життєвий цикл підприємства; обґрунтування вибору джерела фінансування діяльності підприємства із визначенням фінансових ризиків; особливості оцінки статей фінансової звітності та пропонувати широкий спектр фінансових рішень.

Незважаючи на безліч запропонованих різними вченими методик розробки фінансової стратегії, кількісна оцінка ступеня впливу фінансової стратегії підприємства на його економічну поведінку досі мало вивчена.

Список використаних джерел

1. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия / И.А. Бланк. – Киев: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 720 с.
2. Гениберг Т.В. Сущность и методические основы разработки финансовой стратегии фирмы / Гениберг Т.В., Иванова Н.А., Полякова О.В. // Научные записки НГУЭУ. – 2009. – № 4. – С. 68-88.
3. Сорокин М.С. разумом и эффективностью: матрица финансовых показателей / М.С. Сорокин. // Финансовый директор. – 2006. – №9. – С. 58-64.
4. Дорофеев М.Л. Матричные методы управления корпоративными финансами. Автореферат дисс. на соиск. ученой степени к.э.н. – Москва, 2010. – 21 с.
5. Воробьев А.В. Анализ современных зарубежных матричных моделей выбора финансовой стратегии. / А.В. Воробьев, В.И. Олюнин. // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2011. – №5. – С. 9.
6. Концепция стратегического управления Arthur D. Little [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://tsyganok.ru/pubs/pub.asp?id=2309>.

КУДАР

Анна Андріївна
kudar.andreeva1507@gmail.com

УДК 338.439:339.564

КОВАЛЕНКО

Олександр Михайлович
almkov@rambler.ru

**ОСОБЛИВОСТІ ЩОДО РОЗВИТКУ
ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА ХАРЧОВОЇ
ПРОМИСЛОВОСТІ В УМОВАХ
ВИХОДУ НА НОВІ РИНКИ ЗБУТУ**

**FEATURES OF EXPORT ACTIVITY
DEVELOPMENT OF THE FOOD
INDUSTRY ENTERPRISE IN THE
CONDITIONS OF ENTERING NEW
MARKETS**

магістр, Одеський національний
політехнічний університет

д.е.н., доцент, професор,
Одеський національний
політехнічний університет

Сформульовано поняття «експортна діяльність підприємства». Визначено проблеми експортної діяльності підприємств харчової промисловості. Досліджено розвиток підприємств харчової промисловості. Запропоновано можливі варіанти виходу на нові ринки збуту. Розглянуті фактори, які впливають на розвиток експортної діяльності підприємства харчової промисловості.

Сформулировано понятие «экспортная деятельность предприятия». Определены проблемы экспортной деятельности предприятия пищевой промышленности. Исследовано развитие предприятий пищевой промышленности. Предложены возможные варианты выхода на новые рынки сбыта. Рассмотрены факторы, которые влияют на экспортную деятельность предприятия пищевой промышленности.

Definition of "enterprise export activity" is formulated. The problems of the export activity of the food industry are determined. The development of food industry enterprises is investigated. Possible options for entering new markets are suggested. The factors that influence the export activity of a food industry enterprise are considered.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, експорт, експортна діяльність, промисловість, харчова промисловість, експортний потенціал, підприємство, управління експортною діяльністю, ринок збуту, експортні операції, європейський ринок

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, экспорт, экспортная деятельность, промышленность, пищевая промышленность, экспортный потенциал, предприятие, управление экспортной деятельностью, рынок сбыта, экспортные операции, европейский рынок

Keywords: foreign trade activities, export, export activities, industry, food industry, export potential, enterprise, export management, sales market, export operations, European market

ВСТУП

Харчова промисловість є важливою частиною агропромислового комплексу. До її складу входять галузі, підприємства яких виробляють продукти харчування, а також мило, тютюнову, парфумерно-косметичну продукцію.

Харчова промисловість завжди вважалася для України пріоритетною і стратегічно важливою галуззю, яка здатна забезпечити не тільки потреби внутрішнього ринку, а й вагоме місце держави в когорті світових країн-лідерів із виробництва продуктів харчування. Доступність харчових продуктів, їх якість та екологічність впливають на рівень продовольчої безпеки держави, виступають індикаторами її соціальної стабільності. З огляду на це необхідність аналізу проблем харчової промисловості й розробки практичних рекомендацій щодо їх подолання не викликає жодного сумніву.

Сьогодні харчова промисловість входить у першу п'ятірку галузей по насиченню державного бюджету, посідає друге місце після металургії та обробки металу за обсягами виробленої продукції в структурі

промислового виробництва України. Вона здатна забезпечити внутрішні потреби в продовольчих товарах, на які припадає 60 % особистого споживання матеріальних благ населення. Галузь має значний експортний потенціал, займає одне з перших місць за обсягами іноземних інвестицій, сума яких становить майже третю частину від загальних капіталовкладень в економіку України. У державі сприятливо об'єднуються необхідні умови для вирощування і переробки сільськогосподарської продукції: клімат, земельні і трудові ресурси, близькість до міжнародних ринків збуту, досить швидко розвивається транспортна інфраструктура. Таких природних умов для розвитку сільського господарства не має жодна країна в світі. Харчова промисловість має високу інвестиційну привабливість завдяки коротшому терміну окупності вкладень, що особливо важливо в умовах економічної нестабільності. Разом з тим в її розвитку спостерігається ряд негативних тенденцій і проблем, вирішувати які покликана інноваційна діяльність у галузі.

Харчова промисловість об'єднує понад 40 галузей, які виробляють продукти харчування. Основними серед них є цукрова, борошномельно-круп'яна, олійно-жирова, хлібопекарська, спиртова, плодоовоче-консервна, рибна, молочна, м'ясна, виноробна, кондитерська, пивоварна, тютюнова та ін. Визначальну роль у розміщенні підприємств даних галузей відіграють сировина і споживач. Ті з них, які використовують малотранспортабельну сировину (що швидко псується) або велику кількість сировини, тяжіють до неї. Це - цукрова, олійна, рибна, плодо-овочеконсервна, маслоробна та ін. Галузі, в яких затрати на транспортування готової продукції більші, ніж на перевезення сировини, орієнтуються на споживача (кондитерська, хлібопекарська, пивоварна, молочна та ін.). На сировину та споживача орієнтуються м'ясна, борошномельно-круп'яна, тютюнова та інші галузі.

МЕТА РОБОТИ

Метою роботи є дослідження методологічних аспектів щодо забезпечення розвитку експортної діяльності шляхом виходу підприємства на нові ринки збуту.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною базою для дослідження є праці вітчизняних та зарубіжних вчених та матеріали періодичних видань. А також аналіз, порівняння та узагальнення отриманих результатів. Дослідження виконане на основі теоретичних і методичних положень сучасної економічної теорії, законів, наукових досліджень у галузі формування та оцінки ефективності експортної діяльності підприємства, сучасної філософії розвитку підприємства.

РЕЗУЛЬТАТ

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що пошук шляхів ефективного розвитку харчової промисловості України, усунення негативних тенденцій її функціонування турбують низку провідних вітчизняних учених. Зокрема, розвиток підгалузей харчової промисловості на різних етапах досліджували такі вчені, як Є. Шелест, П. Борщевський, Л.В. Дейнеко, А.О. Заїнчковський, П.М. Купчак, Д.Ф. Крисанов, П.В. Осіпов, В.В. Прядко, М.П. Сичевський, Н.С. Скопенко, Л.Г. Чернюк та інші.

Більше, ніж інші галузі, харчова промисловість пов'язана із сільським господарством, оскільки одержує від нього сировину (зерно, цукрові буряки, молоко, картоплю, м'ясо) і повертає йому відходи.

Експортна діяльність країни в системі міжнародної торгівлі визначається її експортним потенціалом.

Експортний потенціал країни це здатність національної економіки відтворювати свої конкурентні переваги на світових ринках. Реальне втілення він знаходить у галузевій структурі експортно-імпорتنних операцій, що формується як наслідок входження країни у світове господарське співробітництво і відображає напрями розвитку міжнародної спеціалізації її економіки.

Для ефективної оцінки експортної діяльності підприємства важливим є дослідження структурних компонентів експортного потенціалу підприємства.

Є. Шелест структурними елементами експортного потенціалу пропонує вважати маркетинговий, інноваційний, інформаційний, організаційно-управлінський, фінансовий, виробничий та трудовий потенціали, що в загальному становлять сукупний конкурентоспроможний ресурс певного економічного суб'єкта [2].

Ю. Ілясова виділяє об'єктні й суб'єктні складові експортного потенціалу підприємства. Об'єктні складові, вважає дослідниця, пов'язані із матеріально-речовинною формою самого потенціалу підприємства. Вони споживаються й відтворюються в тій або іншій формі у процесі функціонування. До них, на думку вченої, належать: інноваційний потенціал, виробничий потенціал, фінансовий потенціал і потенціал відтворення. Суб'єктні складові пов'язані із суспільною формою їхнього прояву. Вони не споживаються, а виступають як передумова, як загальноекономічний, загальногосподарський соціальний фактор раціонального використання об'єктних складових. До суб'єктних складових потенціалу підприємства дослідниця пропонує віднести науково-технічний потенціал, управлінський, потенціал організаційної структури управління, маркетинговий потенціал [3].

Основою зовнішньоекономічної діяльності є експортна операція, яка представляє собою комплекс організаційно-управлінських документально зафіксованих дій контрагентів різних країн, направлених на забезпечення експортного обміну товарами, капіталами, роботами, послугами або об'єктами інтелектуальної власності і здійснюється за допомогою контрактів, розроблених на основі вимог національного законодавства та міжнародних договорів нормативно-правового характеру. Експортні операції будуть більш успішні, якщо вихід підприємства на зовнішній ринок буде не тільки добре продуманий, всебічно обґрунтований, але і випливатиме з довгострокових цілей. Головною умовою проведення експортної операції є її ефективність. На сучасному етапі будь-який суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності вирішує проблему підвищення ефективності цієї операції. В поточних умовах ведення бізнесу вирішення цієї проблеми є надзвичайно важливим.

Ефективність експортної операції з одного боку залежить від вигод, набутих від її здійснення (наприклад, виручки від реалізації продукції на експорт), з іншого боку від витрат на проведення операції (наприклад, собівартості виготовлення експортного товару).

Для фірми вихід на зовнішній ринок зводиться до вирішення ряду проблем та досягнення поставлених цілей, таких як: залучення нових клієнтів, скорочення витрат і підвищення конкурентоспроможності, отримання переваг за рахунок ключової компетенції, зниження ризику країни за рахунок диверсифікації, збільшення ринкової капіталізації компанії та інші.

Харчова промисловість України є однією з провідних галузей народного господарства, яка представлена близько 20 галузями і підгалузями, де задіяне близько мільйона осіб [6].

Велику частку хлібопекарської галузі харчової промисловості займає кондитерська галузь. Кондитерське виробництво України – одна з найважливіших галузей харчової промисловості. Обсяг вироб-

ництва кондитерської промисловості становить 3 % ВВП країни. Частка України на світовому ринку (93 млрд USD) досягає 1%. Ринок кондитерської продукції умовно ділиться на три основних сегменти: цукристи, борошняні і шоколадні вироби. Найзначніший сегмент – цукристи кондитерські вироби (карамель, драже і цукерки). Сегмент борошняних виробів (печива, вафлі, торти і крекери) займає до 38,6% всього обсягу продукції, а сегмент шоколадних виробів – 5,7%. Практично всі товарні групи кондитерської промисловості розвиваються завдяки освоєнню виробниками нових рецептур і поліпшенню технологічного обладнання.

Харчова промисловість є важливою складовою агропромислового комплексу України. На сьогодні виробництво кондитерської продукції є однією з найрозвинутіших галузей харчової промисловості України. Кондитерський ринок є високо конкурентним та насиченим.

В кондитерській галузі на виробництві близько 170 тис. працюючих. Виробничі потужності галузі завантажені орієнтовно на 70%. Щороку Україна близько третини кондитерської продукції направляє за кордон.

Найбільшими виробниками кондитерських виробів в Україні є компанії: Roshen, ЗАТ «АВК», ЛКФ «Світоч», ЗАТ «Крафт Фудз Україна», ЗАТ «ВО

«Київ-Конті». За оцінкою спеціалістів, ємність внутрішнього ринку кондитерських виробів становить близько 1 млн. т. на рік [4].

Багато українських підприємств мріють вийти на європейський ринок, проте значна частина українського бізнесу вже тривалий час експортує продукцію за кордон.

Українська кондитерська галузь залежна від експорту, тому запровадження торгівельних обмежень негативно впливає на її динаміку та зумовлює пошук нових ринків збуту.

Враховуючи специфіку кондитерських виробів, які не є товарами першої необхідності, попит на них залежить від рівня доходу споживачів. У зв'язку з цим найвищим показником споживання солодощів на душу населення характеризуються країни Європи. Найбільше цукрових кондитерських виробів споживають у Швеції, Фінляндії та Данії; шоколадної продукції – у Швейцарії, Норвегії та Великобританії; борошняних кондитерських виробів – у Нідерландах, Бельгії та Італії.

За фінансовими результатами лідерами за підсумками 2014 р. стали «КОНТИ», «АВК», «Nestlé» та «Бісквіт-Шоколад». Слід зазначити, що у 2014 р. до ренкінгу CandyIndustryTOP-100 кондитерських компаній світу потрапили 3 українські виробники (табл. 1) [5].

Таблиця 1

Українські компанії в ТОП-100 кондитерських компаній світу, за даними CandyIndustry

№	Кондитерська компанія	Чисті продажі, млрд. дол. США	Кількість працівників, тис. осіб	Кількість фабрик
1	2	3	4	5
18	ROSHEN	1,276	10	7
31	КОНТИ	520	10	5
50	АВК	275	8	4

Корпорація ROSHEN, Виробниче об'єднання «КОНТИ» та Кондитерська компанія АВК (18-е, 31-е, та 50-е місця відповідно).

Для збільшення продажів необхідно виходити на інші ринки, зокрема на Азіатський, оскільки цей регіон на даний момент є лідером споживання шоколаду. Для українських підприємств харчової промисловості дуже привабливою є можливість постачання своєї продукції до країн Євросоюзу, який за місткістю посідає друге місце у світі після США.

З іншого боку, кондитерський ринок Євросоюзу досить насичений, що потребує від українських виробників розширення власного асортименту, а також приведення якості продукції до європейських стандартів для конкурування з європейською продукцією не лише на зовнішньому ринку, але й на внутрішньому.

Як з'ясувалося, важливою умовою виходу українських підприємств на європейський ринок є забезпечення відповідності їх рівня якості європейським стандартам. Перевірка українських підприємств є обов'язковою передумовою для постачання продукції до країн Євросоюзу.

Першим етапом в побудові стратегії виходу на нові зарубіжні ринки має бути етап попереднього відбору можливих ринків, сутність якого зводиться

до оцінки всіх потенційно можливих ринків збуту продукції або послуг досліджуваного підприємства. Дуже важливим фактором є географічна віддаленість. Для підприємств харчової промисловості це дуже значний вплив, бо більшість продукції транспортується автомобільним транспортом, іноді потрібні особливі умови (певні температурні умови) для транспортування та ціна перевезення (транспортування) залежить від відстані перевезення.

Інший дуже важливий фактор у виході на нові ринки збуту – політичний. Значні сприятливі зміни відбулися останнім часом у взаємодії України та держав-членів Європейського Союзу, зокрема щодо можливостей зростання експорту вітчизняних товарів до ЄС. Ці можливості пов'язані з підписанням Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Але, незважаючи на тарифну лібералізацію, перешкодою для виходу вітчизняної продукції на європейський ринок є нетарифні бар'єри (різниця у технічних регламентах, стандартах, системах оцінки відповідності, контролю якості та безпеки продукції).

Підприємство повинно покращити якість продукції відповідно до європейських стандартів, що є проблемою для більшості продукції харчової промисловості в Україні. Тому при переорієнтації експорту на європейські держави вітчизняні підприємства по-

винні, перш за все, провести сертифікацію продукції відповідно до вимог ЄС. Для того щоб довести якість продукції до європейських стандартів треба оновити обладнання, модернізувати виробництво.

А такалом, з впровадженням нового обладнання на підприємствах відбувається активне оновлення асортименту кондитерських виробів і виведення на ринок нової конкурентоспроможної продукції, що дозволяє

завжди відповідати смакам споживачів та надає можливість підприємства довести стандарти своєї продукції до європейських.

В достатньо сучасній інформаційній системі існує ряд недоліків, що не дозволяє в повній мірі використовувати весь експортний потенціал підприємства (табл. 2).

Таблиця 2

Недоліки у інформаційній системі управління експортною діяльністю

Проблема	Зміст
Контракти	Немає системних можливостей відслідковування та дотримання умов контрактів, які виконує підприємство.
Оптимізація бухгалтерського та податкового обліку	Підприємство повинно розробити під себе спеціальну конфігурацію під конкретний тип підприємства та його вид діяльності, що веде за собою додаткове вкладання коштів.
Відсутність власної інформаційної системи та бази даних у масштабах світової торгівлі.	
Дуже низька швидкість проведення розрахунків у порівнянні з міжнародними стандартами.	

Для підприємства кондитерської галузі дуже вигідним є вихід на нові ринки збуту за допомогою спільної підприємницької діяльності, придбавши наприклад акції зарубіжної кондитерської компанії, таким чином просувати власну продукцію на європейський ринок шляхом налагодження довготривалих тісних стосунків з іноземними партнерами.

Підприємство може купити собі частку у вже існуючому місцевому підприємстві закордонної компанії, або обидві сторони можуть спільними зусиллями створити нове підприємство.

Тому зміни в управлінні експортом треба починати з виробництва – модернізація обладнання. Потім підвищення рівня кваліфікації співробітників для того, щоб вони удосконалювали свої знання та мали змогу працювати на новому обладнанні. Також невід'ємною частиною є поліпшення методів стимулювання робітників (працівник повинен розуміти для чого це навчання потрібне, та як воно підвищить продуктивність праці, та задоволення цією працею) – звідси буде більша продуктивність робітників підприємства.

ВИСНОВКИ

Досліджено методичні аспекти щодо розвитку експортною діяльністю підприємств харчової промисловості в умовах виходу на нові ринки збуту.

Сформульовано визначення поняття «експортна діяльність» та «експортний потенціал», визначено проблем умов розвитку експортною діяльністю підприємств харчової промисловості на території України та ряд факторів, на які дуже сильно впливають на вихід підприємств на нові ринки збуту. Встановлено, що для підприємства кондитерської галузі більш вигідним вихід на нові ринки збуту за допомогою

створення спільної підприємницької діяльності з іноземними партнерами. Також запропоновано модернізацію обладнання на підприємств, підвищення рівні кваліфікації робітників та поліпшення методів їх стимулювання. Також досліджено недоліки в інформаційній системі, які не дозволяють використовувати експортний потенціал підприємства у повній мірі. Розглянуто найбільша підприємства кондитерської галузі та їх можливості експорту на сьогодні.

Список використаних джерел

1. Енциклопедія «Вікіпедія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki>.
2. Шелест Є.О. Структуризація експортного потенціалу на основі визначення складових його загального конкурентоспроможного ресурсу / Є.О. Шелест, Н.М. Тюріна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – №3. Т.3 – С. 92–98.
3. Ілясова Ю.В. Експортний маркетинг виробничої продукції: автореф. дис.. канд. екон. наук. 08.00.04./ Київ. нац. екон. ун-тет. – Сімферополь. 2009. – 18с.
4. Соколов О., Сахно О. Огляд ринку кондитерських виробів. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pro-consulting.com.ua/analiz>
5. Candy Industry ТОП-100 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.candyindustry.com/articles/86640-global-top-100-candy-companies>
6. Хареба В. Наукове забезпечення розвитку харчової і переробної промисловості України / В. Хареба // Харчова і переробна промисловість. – 2009. - № 2-3(354). – С. 4-7.

АНАЛІТИЧНИЙ ОГЛЯД СТАТТІ
"HOW TO AUDIT FAIR VALUE MEASUREMENTS"
("ЯК ЗДІЙСНЮВАТИ АУДИТ ОЦІНОК СПРАВЕДЛИВОЇ ВАРТОСТІ")

Автори статті:

Марія Л. Мерфі, сертифікований аудитор

*Марк О. Сміт, сертифікований аудитор,
доктор юридичних наук*

*Статтю опубліковано 1 грудня 2017 р. у
журналі Journal of Accountancy
(www.journalofaccountancy.com).*

Статтю присвячено вирішенню проблем щодо практичного здійснення аудиту оцінок справедливої вартості.

Автори наголошують на тому, що аудит оцінки справедливої вартості є складним завданням, оскільки здійснення таких оцінок відбувається, як правило, з використанням значних професійних суджень. Складність таких оцінок також зумовлена відмінностями у розумінні кожною професією того, що інша професія вимагає для успішного надання своїх послуг.

Використання оцінок справедливої вартості у фінансовій звітності зростає у всіх галузях.

*"Оцінки справедливої вартості за своєю природою є більш суб'єктивними", - сказав **Трейвіс Хармс**, старший віце-президент компанії Mercer Capital. "Існує низка змінних та потенційних припущень, кожен з яких має ряд розумних переваг, що збільшує складність їх аудиту порівняно з іншими обліковими оцінками".*

Ця невизначеність не залишається непоміченою регуляторними органами, особливо, коли робота не відповідає стандартам аудиту та розкриття інформації.

Автори пропонують до використання аудиторами нову систему здійснення та перевірки оцінок справедливої вартості, розроблену Американським інститутом сертифікованих громадських бухгалтерів (American Institute of Certified Public Accountants — AICPA) у партнерстві з Американським товариством оцінювачів (American Society of Appraisers — ASA), Королівським інститутом спеціалізованих експертів (Royal Institution of Chartered Surveyors — RICS) та іншими професійними оцінювачами та професійними організаціями. Її назва — Програма сертифікації щодо здійснення оцінок об'єктів та нематеріальних активів (Certified in Entity and Intangible Valuations (CEIV) credential program). Дана програма, за словами розробників, містить більш уніфікований набір вимог щодо ефективності проведення оцінок справедливої вартості, для того, щоб:

- зробити такі оцінки більш послідовними;
- систематизувати методи аудиту таких оцінок;
- ефективного визначення обсягу роботи та її документування;
- створення системи моніторингу якості та встановлення кодексу етики для власників облікових даних.

Основою цієї Програми є так звана Обов'язкова система ефективності (Mandatory Performance Framework — MPF).

Документи MPF встановлюють мінімальні вимоги до сфери роботи та документації під час проведення оцінки, яка буде використовуватися керівництвом для підтримки його розкриття інформації про справедливу вартість для цілей звітності фінансових звітів.

Автори наводять поради, які можуть бути використані аудиторами під час перевірки оцінок справедливої вартості, а саме:

1. Щодо документування аудиту оцінок справедливої вартості.

*"Для аудиторів завдання полягає в тому, щоб адекватно документувати виконану роботу, в тому числі те, що було відомо або пізнавано на дату оцінки", сказав **Трейвіс Чемберлен**, CPA / ABV, директор "CliftonLarsonAllen LLP".*

2. Щодо розуміння зв'язку між припущеннями керівництва, покладеними в основу облікової оцінки, та її калібруванням (періодичним підтвердженням оцінки фактичними результатами).

Автори наголошують на тому, що керівництво підприємства несе відповідальність за здійснення оцінок та за інформацію, яка буде використовуватись як вихідні дані, незалежно від того, чи виконуються такі оцінки ними самостійно чи залучаються сторонні експерти.

Вихідні дані можуть включати припущення, які неможна підтвердити загальнодоступними даними за межами компанії (так звані «непостережні» припущення).

Аудитор повинен проявляти обачність щодо таких неспостережних припущень, оскільки відповідні стандарти (FASB ASC 820) вимагають, щоб керівництво калібрувало ці неперевірені дані на наступних етапах оцінки.

***Стів Сіферт**, старший менеджер з фінансових питань та оцінки у Baker Tilly Virchow Krause LLP, зазначає, що *приватні компанії зацікавлені у справедливій оцінці своїх активів набагато менше, ніж клієнти та користувачі фінансової звітності. Початкова оцінка може вплинути на майбутній облік, включаючи зменшення корисності. Невірний підхід до неї може вплинути на оцінку ринку та майбутні доходи, тому за невірну оцінку будуть нести збитки учасники ринку.**

У статті наводяться конкретні приклади здійснення калібрування оцінок відповідно до вимог стандарту ASC 820, зокрема, щодо ставок дисконту. Калібрування гарантує, що методика оцінки відображує поточні ринкові умови і допомагає суб'єкту господарювання, що звітує, визначити, чи є необхідним коригування методу оцінки. Ключ полягає в тому, що неспостережні дані, які використовуються в оцінці, калібруються таким чином, що модель забезпечує вартість активу на основі спостережуваної ціни операції на дату початку операції.

3. Щодо розуміння зворотного тестування (бек-тестування).

Бек-тестування – це процес порівняння спостережуваної вартості цінного паперу, що виникає внаслідок операції на ринку або списання з оцінкою справедливої вартості того ж самого цінного паперу, що оцінюється за попередньою датою оцінки. Метою бек-тестування є покращення здатності керівництва досягти найкращої оцінки справедливої вартості з метою отримання інформації від фактичної транзакції.

4. Щодо необхідності оцінки змін в підходах та методах справедливої вартості.

Аудитори повинні оцінювати послідовність методів справедливої вартості, що використовуються керівництвом.

5. Щодо навчання клієнтів.

Частина роботи аудитора полягає в тому, щоб навчати клієнтів у роботі, яку вони проводять, щодо аудиту оцінок справедливої вартості менеджменту, включаючи необхідність розуміння та оцінки відповідності моделі, вхідних даних моделі та підходів та методів оцінки. Ця освіта надасть клієнту більш чітке розуміння підтримки та документації, яку вони потребують для надання аудиторам, і може мотивувати керівництво, щоб краще зрозуміти, як розробляються та підтримуються оцінки справедливої вартості. Це також може включати нагадування керівництву, що він несе відповідальність за фінансові звіти, включаючи оцінку справедливої вартості, включену до цієї фінансової звітності, навіть якщо ці оцінки справедливої вартості були підготовлені сторонніми експертами.

6. Щодо спілкування з сторонніми експертами з оцінки.

Аудитори повинні вимагати, щоб керівництво вимагало від фахівця з оцінки повідомляти про попередній підхід оцінки та методи, які будуть використуватися при оцінці, включаючи основні матеріали та очікувані результати.

7. Щодо розуміння кваліфікації експертів з оцінки.

8. Щодо необхідності оцінки роботи експертів.

Прогнозна фінансова інформація керівництва часто є одним з основних джерел оцінки справедливої вартості. Керівництво несе відповідальність за будь-яку прогнозовану фінансову інформацію, яку воно ство-

рює. Аудитори повинні переглядати будь-які бюджети та прогнози, надані керівництвом, оскільки експерти з оцінки не зобов'язані "ревізувати" прогнозну інформацію, часто включають її в свої моделі.

У статті наводяться також ряд порад та інструкцій MPF відносно вищезазначених положень. Особлива увага приділяється документуванню аудиту оцінок справедливої вартості. Зазначається, що аудитори можуть приймати цей перелік вимог щодо документації та використовувати його для доповнення своїх аудиторських процедур. Перевірка оцінки справедливої вартості може вимагати обговорення проблемних питань із керівництвом і, у разі необхідності, зі сторонніми експертами з оцінки. Кожен може висловити різні думки та матиме різні очікування, і хоча розумні міркування можуть бути різними, принаймні обговорення відбудуться, і висновки будуть достатньо задокументовані.

Коментарі експертів

"Найбільший виклик для аудиторів - це не те, що вони та експерти з оцінки приходять до різних висновків з тих самих даних, а скоріше те, що ідеального набору даних не існує".

- **Трейвіс Хармс**, CPA / ABV / CEIV, старший віце-президент компанії Mercer Capital

"Однією з основних проблем, пов'язаних із тестуванням на знецінення гудвілу, є розгляд майбутніх результатів на основі поточних реалій".

- **Стів Сіферт**, фінансовий директор та менеджер з оцінки в "Baker Tilly Virchow Krause LLP"

"Оцінювання, звичайно, є перспективною практикою, яка включає в себе оцінки, які підлягають додатковій перевірці та застосуванню суджень, і не всі погоджуються з оцінками та судженнями, зробленими при отриманні цих оцінок. Оцінки справедливої вартості можуть бути частково отримані з процесів бюджетування та прогнозування, які є різними для кожної компанії та можуть бути різною мірою включені в обліковий процес".

- **Трейвіс Чемберлен**, CPA / ABV, директор "CliftonLarsonAllen LLP"

Про авторів:

Марія Л. Мерфі (mariamurphy@gmail.com) – вільнонайманий письменник, Вільмінгтон, штат Нью-Йорк.

Марк О. Сміт (Mark.Smith@aicpa-cima.com) – провідний технічний менеджер судових та оціночних послуг в AICPA.

Огляд виконала:

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

ОГЛЯД ПРЕС-КОНФЕРЕНЦІЇ НА ТЕМУ "Я НЕ ДАЮ ХАБАРИ!"



Про проблему корупції говорять усі, від пересічного громадянина до видатних діячів. До дня боротьби з корупцією 7 грудня в Interfax–Україна, пройшла прес-конференція на тему "Я не даю хабарі!".

Участь у конференції взяли директор фонду "Демократичні ініціативи" імені Ілька Кучеріва Ірина Бекешкіна, директор організації Transparency International Ярослав Юрчишин, Альгірдас Шемета бізнес-омбудсмен, ініціатор Всеукраїнської мережі доброчесності та детектив НАБУ Артем, який назвав 5 дій, які потрібно зробити під час виникнення ситуації з хабарем.

Шановні спікери голосно зазначали, що в Україні хабарництво "має вагому та значну роль", але загальнонаціональне опитування населення, яке проводилось фондом "Демократичні ініціативи" імені Ілька Кучеріва та фірмою "Юкрейніан Соціолоджі Сервіс" за фінансовою підтримки Міністерства закордонних справ Чехії з 18 вересня по 3 жовтня 2017 р. на території України, показало що "українці ненавидять корупцію".

Як ви можете побачити за таблицею (табл. 1), за думкою 44% опитаних з 2014 р. показники хабарництва зросли особливо в центральній та східній частині України.

Таблиця 1

За результатами опитування на питання чи корупція в Україні зменшилась чи зросла після 2014 р.

	Захід, %	Центр, %	Південь, %	Схід, %	Донбас, %	Україна загалом
Значно зросла	21.6	24.9	15.8	32.8	27.3	24.7
Дещо зросла	17.7	20.0	24.8	14.9	26.4	19.3
Корупція залишилась на тому ж рівні, що й раніше.	45.1	36.2	36.8	36.7	32.2	38.5
Дещо зменшилась	2.2	4.3	4.7	6.4	2.5	4.1
Значно зменшилась	0.4	0.3	0.4	0.0	0.8	0.3
Важко сказати	12.9	14.4	17.5	9.3	10.7	13.1

Таблиця 2

Щодо запитання "чи доводилось вам особисто давати хабар за останній рік"

	Захід, %	Центр, %	Південь, %	Схід, %	Донбас, %	Україна загалом
Так	28.5	31.6	20.9	17.4	12.9	25.5
Ні	67.2	65.9	71.4	80.7	85.5	71.1
Відмова від відповіді	4.3	2.6	7.7	2.0	1.6	3.5

Україна набрала 29 балів зі 100 по тенденції хабарництва серед держав у світі, зазначив Ярослав Юрчишин.

Українське населення не вірить у спробу державних органів боротьби корупцією, бо корупція міцно пустила своє коріння у державні служби. Держава зможе переконати громадян України у своїй боротьбі

лише тоді, коли почне "садити" тих, хто вимагає хабар, повідомила Ірина Бекешкіна, - це думка більшості опитаних.

Що ж робити, коли в тебе вимагають хабар, - своїми знаннями поділився детектив НАБУ:

"По-перше, якщо з Вас вимагають хабар, потрібно діяти по закону. Не знімати галас, не потрібно

відразу діставати телефон або інший записний пристрій.

По-друге, поведіть себе правильно, щоб Вас не звинуватили в провокуванні. Погоджуйтесь на всі пропозиції, але попросити перенести наступну зустріч, де Ви повинні передати хабар, на інший час. Скажіть, що Вам потрібно подумати.

По-третє, намагайтесь дізнатись повні дані вимагача, його ПІБ, як повністю називається його місце роботи та посада, візьміть особистий номер телефону. Намагайтесь запам'ятати всі деталі, навіть о котрій годині Вам було запропоновано хабар

По-четверте, зверніться до місця роботи, де працює вимагач, можна зробити анонімний, гарячий дзвінок, або заповнити Інтернет форму на сайті, - але краще написати заяву.

По-п'яте, зверніться до органів, напишіть заяву слідчому. Нікому з друзів та родині не розповідайте

про Ваш випадок, - чим менше людей знає про Вашу ситуацію, тим краще для розслідування. Зрозумійте, що Ви повинні постійно співпрацювати з органами досудового розслідування. Лише тоді вимагач буде покараний по закону.

Опитування та доповіді спікерів на прес-конференції проблему до кінця не розкрили. Залишається багато питань. Редакція нашого журналу має намір вести своє розслідування. Будемо намагатись отримувати інформацію з перших джерел.

*Матеріал підготувала:
журналіст "Економіка. Фінанси. Право"
Ляна Іванівна Ющенко*