МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

НАУКОВИЙ ВІСНИК ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 7
Частина 5

Херсон
2014

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

***Шапошников Костянтин Сергійович**, доктор економічних наук, професор (декан факультету економіки і менеджменту, професор кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).*

Заступник головного редактора:

***Соловйова Ніна Ігорівна**, доктор економічних наук (професор кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету).*

Відповідальний секретар:

***Станкевич Юлія Юріївна**, кандидат економічних наук (доцент кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).*

Члени редакційної колегії:

***Мохненко Андрій Сергійович**, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету).*

***Мармуль Лариса Олександрівна**, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Державного університету телекомунікацій).*

***Стратонов Василь Миколайович**, доктор юридичних наук, професор (декан юридичнго факультету Херсонського державного університету).*

***Іртищева Інна Олександрівна**, доктор економічних наук, професор (професор кафедри міжнародної економіки та економічної теорії Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).*

***Сарапіна Ольга Андріївна**, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри обліку та аудиту Херсонського національного технічного університету).*

***Хрущ Ніла Анатоліївна**, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри фінансів та банківської справи Хмельницького національного університету).*

***Князєва Олена Альбертівна**, доктор економічних наук, професор (професор кафедри економіки підприємства та корпоративного управління Одеської національної академії зв'язку імені О. С. Попова).*

***Скидан Олег Васильович**, доктор економічних наук, доцент (проректор з наукової роботи та інноваційного розвитку Житомирського національного агроекологічного університету).*

***Лозова Тамара Іллівна**, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри бухгалтерського обліку Бориспільського інституту муніципального менеджменту Міжрегіональної академії управління персоналом).*

***Грегорі Гарднер**, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью-Йорк у Потсдамі, США.*

***Едвін Португал**, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью-Йорк у Потсдамі, США.*

***Римантас Сташис**, Ph.D, професор економіки, завідувач кафедри менеджменту Клайпедського університету, Литва.*

Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 14 лютого 2014 року № 153

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Херсонським державним університетом
на підставі Протоколу № 3 від 27.10.2014 р.

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації серія КВ № 19747-9547Р,
видане Державною реєстраційною службою України 15.03.2013 р.

ISSN 2307-8030

© Херсонський державний університет, 2014
© Оформлення «Видавничий дім «Гельветика», 2014

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 8
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Дехтяр Н.А., Пігуль Н.Г., Люта О.В.
МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ
ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ 9

Дяковський Д.А.
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ РОЗШИРЕННЯ
ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ВОГНЕПАЛЬНОЇ ЗБРОЇ В УКРАЇНІ 13

Живець А.М.
АНАЛІЗ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ КОМПЛЕКСНОГО ЦІЛЬОВОГО
УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ 16

Коваль Л.П.
КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ
ДО КІЛЬКІСНОЇ СТАТИСТИЧНОЇ ОЦІНКИ РИЗИКІВ БЮДЖЕТУ РЕГІОНУ 20

Костюченко О.Є., Паталах В.І.
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ
ЯК СКЛАДОВА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ 24

Кравченко О.В.
БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ
ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ 27

Лащак В.В., Лащак Т.В.
ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЗАХИСТУ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ.
СТАНДАРТИЗАЦІЯ ЯК ПРИОРІТЕТНИЙ НАПРЯМ ЙОГО РОЗВИТКУ 31

Лебідь О.В.
КАПІТАЛ БАНКІВ ЯК НОСІЙ ПОТЕНЦІАЛУ
Й ФІНАНСОВА ОСНОВА СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ 35

Лейфура М.В.
СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ
ЯК ФАКТОР ТІНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ 40

Ліпич М.А.
СУТНІСТЬ ФОНДОВОГО РИНКУ 44

Марценюк-Розарьонова О.В.
ОСОБЛИВІСТЬ І СТАН РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ 48

Мельниченко О.В.
РЕФІНАНСУВАННЯ БАНКІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ 51

Миськів Г.В.
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КРЕДИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ 53

Мороз Н.М.
ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ Й СУЧАСНІ РЕАЛІЇ СВІТОВОГО РИНКУ
СИНДИКАТИВНОГО КРЕДИТУВАННЯ 57

Новосад Я.С.
СУТНІСТЬ, ПРИНЦИПИ ТА ПРАВОВІ ОСНОВИ МЕДИЧНОГО
СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ 60

Петленко Ю.В.
СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ
ВЕРТИКАЛЬНО-ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР 64

Рекуненко І.І.
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БІРЖОВОЇ ТОРГІВЛІ
НА ФОНДОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ 68

Саченок Л.И., Никитина А.П.
ПРИНЦИПЫ И КЛАССИФИКАЦИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ 72

Сергєєва О.С.
СТРУКТУРИЗАЦІЯ ЧИННИКІВ,
ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ДИНАМІЧНІСТЬ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ БАНКУ 75

Сидорчук А.А.
ФАКТОРНІ МОДЕЛІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ
ДЕРЖАВНОГО СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ 78

Тисячна Ю.С., Попов І.І.
МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО РЕЙТИНГОВОЇ ОЦІНКИ БАНКІВ
НА ОСНОВІ ОЦІНЮВАННЯ ЇХ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ **81**

Фененко П.О.
РОЛЬ ПОДАТКІВ НА МІЖНАРОДНУ ТОРГІВЛЮ У БЮДЖЕТОУТВОРЕННІ
ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОТОРГІВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇНИ **85**

Фурса Т.П.
ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ
Й МОЖЛИВІСТЬ ЙОГО ТРАНСФОРМАЦІЇ В УКРАЇНСЬКУ ПРАКТИКУ **89**

Цицик Р.В.
МОНІТОРИНГ ТА ОЦІНКА ФІСКАЛЬНОЇ СТІЙКОСТІ В УКРАЇНІ **93**

Чуркіна І.Є.
БЮДЖЕТНА СИСТЕМА УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНВЕРГЕНЦІЇ **97**

Щитнік Ю.О.
ДОХОДИ НАСЕЛЕННЯ ЯК ОБ'ЄКТ ОСОБИСТОГО ОПОДАТКУВАННЯ **104**

СЕКЦІЯ 9
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Біляченко О.Л.
КЛАСИФІКАЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ АКТИВІВ
ДЛЯ ПОТРЕБ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ **109**

Височан О.С.
ОРГАНІЗАЦІЯ ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА
В ТУРИСТИЧНОМУ СЕКТОРІ НА ЗАСАДАХ ФРАНЧАЙЗИНГУ **114**

Гавриловський О.С.
СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ
НЕПРЯМИХ ВИТРАТ НА ЗБУТ, РЕКЛАМУ Й МАРКЕТИНГ **118**

Дземішкевич І.О.
УПРОВАДЖЕННЯ ІНТЕГРОВАНОЇ ЗВІТНОСТІ КРЕДИТНИХ СПІЛОК
ЯК ІНДИКАТОРА ЇХ СОЦІАЛЬНОЇ ОРІЄНТОВАНОСТІ **120**

Коваленко О.В.
СУЧАСНІ ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ КУЛЬТУРНИХ ЦІННОСТЕЙ **125**

Криштопа І.І.
ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ
ВИТРАТАМИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА **128**

Мазур Н.А.
БУХГАЛТЕРСЬКІ ПІДХОДИ ДО ПОБУДОВИ ТЕОРІЙ:
ПЕРЕВАГИ Й СУЧАСНЕ ТРАКТУВАННЯ **130**

Маначинська Ю.А.
ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ЗМІСТУ АКТУАРНОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ **134**

Мардус Н.Ю., Горбаченко А.Д.
АНАЛІЗ ВПЛИВУ ЗРОСТАННЯ ІНФЛЯЦІЇ НА РОЗМІР
МІНІМАЛЬНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ **138**

Мельник О.В.
ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ, ЇЇ ОСНОВНІ СКЛАДОВІ **141**

Порохнавець Я.А.
ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ Й РОЗПОДІЛУ
ЗАГАЛЬНОВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ ВИДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ **145**

Святенко І.М.
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ОСНОВА ІНФОРМАЦІЙНОГО
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ
БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ **149**

Сливка Я.В., Палош М.І.
ПРОЦЕС ПРОДАЖУ ЯК СТАДІЯ КРУГООБІГУ КАПІТАЛУ
В СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ **153**

Усатенко О.В.
АНАЛІЗ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ВЕНЧУРНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
В УМОВАХ ЕКОНОМІКИ ТА ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ **157**

Чебан Ю.Ю., Лукова М.В.
ВИТРАТИ НА ВИРОБНИЦТВО ХЛІБОБУЛОЧНИХ ВИРОБІВ:
ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА ЧИННИКИ, ЯКІ ЇХ ФОРМУЮТЬ **161**

Чернявська М.К.
ФОРМУВАННЯ АНАЛІТИЧНО ОБҐРУНТОВАНОЇ
СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
З УРАХУВАННЯМ ДОСВІДУ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН **164**

Шільвінська О.Л.
ІСТОРИЧНІ ЕТАПИ РОЗВИТКУ ЗНАНЬ ПРО ВИТРАТИ **169**

Шмичкова І.Ю.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ПОБУДОВИ СИСТЕМ ОБЛІКУ Й АУДИТУ
БАЗИ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ **172**

СЕКЦІЯ 10
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Горбачук В.М.
ДОСЛІДЖЕННЯ ОПЕРАЦІЙ І ЛАНЦЮГІВ ПОСТАЧАННЯ
ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ ПОРІВНЯЛЬНОЇ ПЕРЕВАГИ **178**

Макаренко О.І., Кіщенко О.В.
ВИКОРИСТАННЯ ГЕНЕТИЧНОГО АЛГОРИТМУ
ПРИ ПРОЕКТУВАННІ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБІГУ
НА ОСНОВІ МЕРЕЖІ ПЕТРІ **184**

Панасенко Л.М.
ПОЗИЦІОНУВАННЯ ТЕРИТОРІЇ
НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ **187**

Савушкін Д.І.
МОДЕЛЬ ЕКОНОМІКИ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНИХ СИСТЕМ
В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН **189**

Хомич С.В.
ЗАСТОСУВАННЯ ГРУПИ МЕТОДІВ РИНКОВОЇ КАПІТАЛІЗАЦІЇ
ДЛЯ ОЦІНКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ **193**

Швед В.В.
КРАУДФАНДИНГ КАК НОВАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИКИ **197**

Шумська С.С., Перевезенцев С.А.
МОДЕЛЬНІ ОЦІНКИ ВПЛИВУ ОКРЕМИХ ФАКТОРІВ НА РІШЕННЯ
ПРО ВИХІД ІНОЗЕМНИХ БАНКІВ З УКРАЇНИ **200**

CONTENTS

SECTION 8
MONEY, FINANCES AND CREDIT

Dekhtyar N.A., Pigul N.G., Liuta O.V.
THE MECHANISM OF FINANCIAL MANAGEMENT SUPPORT
OF ENTERPRISES' INNOVATIVE ACTIVITY 9

Dyakovsky D.A.
FINANCIAL AND ECONOMIC PROSPECTS EXPAND THE DOMESTIC
MARKET FIREARMS IN UKRAINE 13

Zywiets A.N.
ANALYSIS OF MODERN METHODS OF COMPLEX SPECIAL
PURPOSE COSTS MANAGEMENT 16

Koval L.P.
CRITICAL ANALYSIS OF METHODOLOGICAL APPROACHES
TO QUANTITATIVE STATISTICAL EVALUATION OF REGION BUDGET RISKS 20

Kostiuchenko O.E., Patalakh V.I.
ENSURING FINANCIAL SAFETY OF A BANKING SYSTEM
AS COMPONENT OF FINANCIAL SAFETY OF THE STATE 24

Kravchenko O.V.
FISCAL REGULATION OF INVESTMENT ACTIVITY
OF ENTERPRISES IN UKRAINE 27

Laschak V.V., Laschak T.V.
FINANCIAL MECHANISM FOR CONSUMER PROTECTION.
STANDARDIZATION AS A PRIORITY OF ITS DEVELOPMENT 31

Lebid O.V.
CAPITAL OF BANKS AS A CARRIER OF POTENTIAL
AND FINANCIAL BASIS OF STRATEGIC DEVELOPMENT 35

Leifura M.V.
SYSTEM OF TAXATION AS A FACTOR OF SHADOWING
ENTREPRENEURIAL ACTIVITY IN UKRAINE 40

Lipych M.A.
INTRODUCTION TO THE SECURITIES MARKET 44

Martsenyuk-Rozaronova O.V.
FEATURE AND STATE OF INSURANCE BUSINESS IN UKRAINE 48

Melnichenko O.V.
REFINANCING BANK OF GLOBALIZATION 51

Myskiv G.V.
MODERN TRENDS OF UKRAINE CREDIT MARKET'S DEVELOPMENT 53

Moroz N.M.
HISTORY AND MODERN TRENDS OF THE GLOBAL MARKET
OF SYNDICATED LENDING 57

Novosad Y.S.
THE BOTTOM LINE, PRINCIPLES AND LEGAL FOUNDATIONS
OF HEALTH INSURANCE IN UKRAINE 60

Petlenko Y.V.
THE MODERN CONCEPTS OF VALUATION OF VERTICALLY
INTEGRATED STRUCTURES 64

Rekunenko I.I.
PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF EXCHANGE TRADING
IN THE STOCK MARKET OF UKRAINE 68

Sachenok l.I., Nikitina A.P.
PRINCEPS AND CLASSIFICATION OF TAX CONTROL 72

Sergeeva O.S.
THE STRUCTURING OF FACTORS INFLUENCING
THE DYNAMICS OF BANK CASH FLOWS 75

Sydorchuk A.A.
FACTOR MODEL FORMATION OF FINANCIAL RESOURCES
OF THE STATE SOCIAL SECURITY 78

Tysyachna Y.S., Popov I.I.
SYSTEMATIC APPROACH OF BANK RATINGS IN DEPENDING
OF THEIR FINANCIAL STABILITY **81**

Fenenko P.A.
THE ROLE OF TAXES ON INTERNATIONAL TRADE IN BUDGETFORMING
AND IMPLEMENTATION OF FOREIGN TRADE POLICY OF THE COUNTRY..... **85**

Fursa T.P.
FOREIGN EXPERIENCE CORPORATE GOVERNANCE AND OPPORTUNITY
IN UKRAINIAN TRANSFORMATION PRACTICE..... **89**

Tsytsyk R.V.
MONITORING AND EVALUATION OF FISCAL SUSTAINABILITY IN UKRAINE..... **93**

Churkina I.E.
BUDGETARY SYSTEM OF UKRAINE IN TERMS OF GLOBAL CONVERGENCE..... **97**

Shchitnik Y.A.
INCOME AS A SUBJECT OF PERSONAL INCOME TAX..... **104**

SECTION 9
ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Bilyachenko O.L.
CLASSIFICATION OF THE INFORMATION ASSETS FOR THE ACCOUNTING NEEDS..... **109**

Vysochan O.S.
ORGANIZATION OF THE PRIVATE PARTNERSHIP IN THE TOURISM SECTOR,
BASED ON THE PRINCIPLES OF FRANCHISING..... **114**

Gavrylovskyy A.S.
NEW APPROACHES TO IMPROVING ACCOUNTING INDIRECT
COSTS OF MARKETING, ADVERTISING AND MARKETING..... **118**

Dzemishkevych I.O.
IMPLEMENTATION INTEGRATED REPORTING OF CREDIT UNIONS
AS AN INDICATOR OF THEIR SOCIAL ORIENTATION..... **120**

Kovalenko O.V.
MODERN THEORETICAL APPROACHES TO THE CLASSIFICATION
OF CULTURAL PROPERTY..... **125**

Kryshtopa I.I.
ACCOUNTING AND INFORMATION SUPPORT OF THE STRATEGIC
MANAGEMENT OF COSTS OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE..... **128**

Mazur N.A.
ACCOUNTING APPROACH TO BUILDING THEORIES:
ADVANTAGES AND MODERN INTERPRETATION **130**

Manachinska Yu.A.
THEORETICAL GROUND OF MAINTENANCE ACTUARIAL
ACCOUNT IS IN UKRAINE..... **134**

Mardus N.Y., Horbachenko A.D.
ANALYSIS ON THE INFLUENCE RISING INFLATION, THE MINIMUM WAGE..... **138**

Melnik O.V.
FINANCIAL STATEMENTS UTILITY COMPANIES, ITS MAJOR COMPONENTS..... **141**

Porohnavets Y.A.
ISSUES ACCOUNTING AND DISTRIBUTION OF OVERHEAD COST
OF MINING ENTERPRISES **145**

Sviatenko I.M.
ACCOUNTING INFORMATION AS THE BASIS FOR PROVIDING
FINANCIAL RESOURCES BANKING INSTITUTIONS..... **149**

Slyvka Ya.V., Palosh M.I.
THE SALES PROCESS AS A STAGE OF THE CIRCULATION OF CAPITAL
IN THE ACCOUNTING SYSTEM..... **153**

Usatenko O.V.
DEFINING THE CONCEPT OF VENTURE ACTIVITY UNDER ECONOMIC
CONDITIONS AND LEGISLATION OF UKRAINE..... **157**

Cheban Y.Y., Lukova M.V.
COSTS BAKERY: FEATURES ACCOUNTING AND FACTORS THAT THEIR FORMS..... **161**

Chernyavska M.K.
FORMATION OF ANALYTICALLY SOUND SYSTEM OF FINANCIAL SUPPORT
OF INNOVATIVE ACTIVITY FROM THE EXPERIENCE OF FOREIGN COUNTRIES **164**

Shilvinska O.L.
THE HISTORICAL STAGES OF THE KNOWLEDGE DEVELOPMENT ABOUT THE COSTS **169**

Shmichkova I.Y.
CONCEPTUAL BASES OF SYSTEMS CONSTRUCTION OF ACCOUNT
AND AUDIT OF TAXATION BASE OF ENTERPRISES INCOME **172**

SECTION 10
MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Gorbachuk V.M.
OPERATIONS AND SUPPLY CHAIN RESEARCH FOR ACHIEVEMENT
OF CORPORATE COMPARATIVE ADVANTAGE **178**

Makarenko O.I., Kishchenko O.V.
DESIGNING AN ELECTRONIC DOCFLOW BASED ON PETRI NETS
WITH USING THE GENETIC ALGORITHM **184**

Panasenko L.M.
THE TERRITORY POSITIONING ON THE INTERNET OPPORTUNITIES BASIS **187**

Savushkin D.I.
MODEL OF ECONOMY RESORT-RECREATION SYSTEMS
IN THE CONDITIONS OF TRANSFORMATION CHANGES **189**

Khomych S.V.
APPLICATION OF MARKET VALUE METHODS FOR EVALUATION
OF INTELLECTUAL CAPITAL **193**

Schved V.V.
CROWDFUNDING AS A NEW ECONOMIC MODEL **197**

Shumska S.S., Perevezentsev S.A.
MODEL ASSESSMENT OF IMPACT OF INDIVIDUAL FACTORS
ON THE DECISION TO WITHDRAW FOREIGN BANKS FROM UKRAINE **200**

СЕКЦІЯ 8
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 658.14:005.591.6

Дехтяр Н.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Української академії банківської справи Національного банку України

Пігуль Н.Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Української академії банківської справи Національного банку України

Люта О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Української академії банківської справи Національного банку України

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено систему фінансового забезпечення інноваційного розвитку промислових підприємств в Україні. Проаналізовано склад і структуру джерел фінансування інноваційної діяльності підприємств. Обґрунтовано формування механізму управління фінансовим забезпеченням інноваційної складової діяльності підприємства.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, фінансове забезпечення, управління фінансовим забезпеченням, джерела фінансування.

Дехтярь Н.А., Пигуль Н.Г., Люта А.В. МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье исследована система финансового обеспечения инновационного развития промышленных предприятий в Украине. Проведен анализ состава и структуры источников финансирования инновационной деятельности предприятий. Сформирован механизм управления финансовым обеспечением инновационной деятельности предприятия.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, финансовое обеспечение, управление финансовым обеспечением, источники финансирования.

Dekhtyar N.A., Pigul N.G., Liuta O.V. THE MECHANISM OF FINANCIAL MANAGEMENT SUPPORT OF ENTERPRISES' INNOVATIVE ACTIVITY

The article deals with the financial support of innovative development of industrial enterprises in Ukraine. The author investigates the structure of financing sources of enterprises' innovative activity and describes the mechanism of financial support of enterprises' innovative development.

Keywords: innovation, innovative activity, financial support, financial management support, sources of funding.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання характеризуються зменшенням обсягів промислового виробництва, недостатністю фінансових ресурсів для оновлення матеріально-технічної бази підприємств, зростанням обсягів дебіторської і кредиторської заборгованості, що призводить до ускладнення економічних зв'язків між контрагентами, відсутністю чіткого механізму вибору ефективного портфелю джерел фінансування й побудови оптимальної структури капіталу суб'єктів господарювання, збільшенням частки збиткових підприємств, що зумовлено дією факторів негативного впливу внутрішнього й зовнішнього середовища, і як наслідок – неможливістю реалізації інноваційної моделі розвитку підприємств. Слід зазначити, що загальний рівень інноваційної активності повністю залежить від стану розвитку економіки країни, темпів зростання й обсягів доходів бюджетів різних рівнів, якості функціонування банківської системи, прибутковості підприємств і доходів населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем інноваційної діяльності підприємств та питанням його фінансування присвятили свої праці вітчизняні науковці, зокрема Л. Антонюк [1], С. Ілляшенко [8], В. Геєць, Я. Жаліло [9], А. Абрютіна, І. Скляр [2], Г. Возняк [5], Т. Васильєва [4], О. Колодізєв [10], І. Єпіфанова [7]. Проте недостатньо широко висвітлено питання складових елементів фінансового забезпечення. Особливого значення має також розгляд механізму управління фінансовим забезпеченням підприємств у системі інноваційного розвитку України, що сприятиме вирішенню забезпечення високої рентабельності інноваційної діяльності й соціально-економічного зростання загалом.

Метою дослідження є розробка й обґрунтування механізму управління фінансовим забезпеченням інноваційної діяльності підприємств, орієнтованого на оптимізацію структури джерел фінансування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційна діяльність охоплює витрати на дослідження й розробки, придбання інших зовнішніх знань, купівлю машин, обладнання та програмного забезпечення, підготовку виробництва для впровадження інновацій. Дослідження сучасного стану розвитку ін-

новаційної сфери України свідчать, що у 2013 р. інноваційну діяльність здійснювали 1715 підприємств порівняно з 1758 у 2012 р. Рівень інноваційної активності промислових підприємств у 2013 р. становив 16,8% від їх загальної кількості, а середній показник за період 2010–2012 рр. знаходиться у межах 15,8%, при максимальному показникові 18,0% у 2000 та 2002 рр. Однак у США, Японії, Німеччині та Франції частка інноваційних підприємств становить 70–80% від їх загальної кількості [2, с. 157]. Питома вага підприємств, що впроваджували інновації у 2013 році становила 13,6%, при середньому рівні за 2005–2012 рр. – 11,2% (рис. 1) [3].

Обсяг реалізованої інноваційної продукції промислових підприємств в Україні у 2013 р. становив 35,9 млрд грн, що в загальній сумі промислової продукції становить лише 3,3%, для порівняння в країнах Європейського союзу – 75%. Також, починаючи з 2005 р. частка реалізованої продукції в обсязі промислової продукції має чітку тенденцію до зниження. Це свідчить про достатньо низьку інноваційну активність промислових підприємств України, що є наслідком подолання кризових явищ в економіці, зниженням господарської активності й неефективністю використання інноваційних ресурсів.

Рис. 1. Динаміка показників інноваційної активності промислових підприємств України за 2005–2013 рр. [6]

Основними чинниками, що негативно впливають на розвиток інноваційної діяльності промислових підприємств України, є такі: недосконаліть і неадаптованість нормативно-правової бази й державного регулювання; недосконаліть інноваційної стратегії розвитку підприємств; брак власних фінансових ресурсів для фінансового забезпечення інноваційних потреб; неможливість достатньої державної підтримки; недостатність фінансування відповідних державних програм, наукової та науково-технічної діяльності за рахунок бюджетного фінансування; нерозвиненість альтернативних форм і джерел фінансового забезпечення; відсутність ефективного механізму вибору раціонального портфелю джерел фінансування; відсутність ефективної системи контролю за інноваційною діяльністю й коригування інноваційної політики. Отже, в сучасних умовах промислові підприємства не можуть досягнути достатнього рівня інноваційного розвитку, при цьому визначальний вплив на інноваційний процес має система управління та фінансування.

Концептуальні засади фінансового забезпечення підприємств, що здійснюють інноваційну діяльність, характеризуються загальними основами фінансування підприємств. Однак диверсифікаційні підходи до побудови механізму фінансування підприємств набуває важливого значення, особливо зважаючи на низку особливостей функціонування підприємств, метою діяльності яких є створення, запровадження та комерційна реалізація інновацій.

Тому під фінансовим забезпеченням інноваційної діяльності підприємств слід розуміти процес створення й мобілізації наявних і виявлення й залучення потенційних фінансових ресурсів, спрямованих на фінансування діяльності, направленої на впровадження результатів наукових досліджень і розробок для випуску нових конкурентоспроможних товарів і послуг, поліпшення технологій і забезпечення суспільних потреб.

Низький рівень інноваційної активності та недостатнє фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств України зумовлює формування системи управління фінансовим забезпечення інноваційної діяльності підприємства й удосконалення механізму реалізації цього процесу.

Управління фінансовим забезпеченням інноваційної діяльності підприємства – це сукупність завдань, принципів, функцій і методів управління, що впливають на реалізацію механізму фінансового забезпечення інноваційної діяльності з метою розробки й упровадження інновацій.

Механізм управління фінансовим забезпеченням інноваційної діяльності можна розглядати як безпосередньо систему управління, що включає мету, принципи, об'єкти й суб'єкти управління, функції і методи управління та систему забезпечення (таблиця 1).

Таблиця 1

Механізм управління фінансовим забезпеченням інноваційної діяльності підприємств

Параметр	Характеристика
Мета	Пошук і формування джерел фінансування, оптимізація їх обсягу, складу та структури
Принципи	Цільової орієнтації; системності; швидкості й ефективності впровадження інновацій; наявності різних джерел фінансування; обґрунтованості; адаптивності і гнучкості; збалансованості інтересів; безперервності;
Об'єкт	Фінансові ресурси для здійснення інноваційної діяльності
Суб'єкти	Підприємства, що здійснюють інноваційну діяльність; підприємства, що впроваджують інноваційну продукцію; організаційні структури інноваційної підтримки; венчурні компанії; органи державної влади
Функції	Планування; прогнозування; організація; мотивація; контроль; аналіз
Методи	Нормативний; балансовий; бюджетування; фінансовий аналіз; моделювання сценаріїв; SWOT-аналіз; оцінка ефективності й ризикованості проектів; оцінка вартості капіталу; контролінг; аудит; моніторинг
Система забезпечення	Нормативно-правове забезпечення; інформаційне забезпечення; фінансове забезпечення

Реалізація механізму управління фінансовим забезпеченням інноваційної діяльності підприємств передбачає таке: формулювання цілей і аналіз інвестиційних можливостей підприємства; визначення інвестиційних потреб; пошук джерел фінансування; визначення обмежень у застосуванні тих чи інших методів фінансового забезпечення; порівняння альтернативних варіантів; формування складу джерел фінансування й ранжування за ефективністю вико-

ристання на основі оцінки показників витрат і результатів; оптимізацію структури джерел фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємства й вибір найвигідніших варіантів; моніторинг і контроль за фінансуванням інноваційної діяльності [5, с. 57].

Ефективність функціонування механізму управління фінансовим забезпеченням інноваційної діяльності підприємств залежить від такого: вибору інноваційного проекту; визначення обсягів фінансових ресурсів; вибору джерел фінансування і принципів їх акумулювання; наявності складу та структури джерел фінансування; оцінювання ефективності джерел фінансових ресурсів за критеріями: вартості, обсягу, строку використання, умов надання; напрямів використання фінансових ресурсів і контролю за їх цільовим використанням.

Рис. 2. Структурно-логічна схема системи фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємства

Система фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємства подана на рис. 2.

Необхідно зауважити, що основними складовими фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємства є організаційні структури інституційної підтримки інноваційної діяльності й елементи фінансування. Створення спеціальних цільових інноваційних фондів та організацій сприяння розвитку інноваціям становить організаційну складову інституційної підтримки. В Україні нині функціонує 12 технопарків, 20 інноваційних центрів, 24 інноваційних бізнес-інкубаторів, 11 центрів комерціалізації інтелектуальної власності, 15 центрів науково-технічної та економічної інформації. Однак вони не повною міро, відповідають можливості створення завершеного циклу інноваційної діяльності у промисловості – від створення інновацій до впровадження їх у виробництво [9]. Отже, наявність і функціонування відповідної інфраструктури інноваційного забезпечення не відповідає нагальним потребам та не є адаптованою сучасним потребам стратегії інноваційного розвитку в Україні.

Фінансове забезпечення – система способів, форм, джерел та інструментів фінансування інноваційних процесів. Основними способами фінансового забезпечення інноваційної діяльності є внутрішнє й зовнішнє фінансування. Зазначимо, що фінансування здійснюється з власних (внутрішніх) джерел та із зовнішніх джерел у вигляді бюджетних асигнувань із різних видів бюджету, кредитних коштів, іноземної допомоги, внесків інших осіб.

До форм фінансового забезпечення інноваційного розвитку підприємств слід зарахувати самофінансування, бюджетне фінансування, банківське кредитування й інвестування. Фінансування інноваційної діяльності може здійснюватися за рахунок власних, залучених і позикових фінансових ресурсів. Самофінансування відбувається за рахунок власних фінансових ресурсів, таких як чистий прибуток і амортизаційні відрахування. Брак власних ресурсів на рівні підприємств призводить до мобілізації залучених і позикових ресурсів. Фінансування фундаментальних і прикладних досліджень, які мають пріоритетне чи стратегічне значення для країни, здійснюється через науково-дослідні організації за рахунок бюджетного фінансування у формі пільгового фінансування чи пільгового кредитування. Фінансову підтримку держави можуть отримати підприємства, що здійснюють інноваційну діяльність за рахунок коштів державного й місцевих бюджетів. Так, у 2013 р. 10 підприємств фінансувалися із Державного бюджету та 24 підприємства отримували кошти із місцевих бюджетів [3]. Можливість отримання додаткового прибутку призводить до використання інвестицій іноземних чи вітчизняних суб'єктів. Банківські кредити й випуск боргових цінних паперів є додатковим джерелом позикових коштів, що використовуються для впровадження інноваційної діяльності.

Таблиця 2

Показники фінансування інноваційної діяльності підприємств України за 2008–2013 рр., млн грн [6]

Рік	Обсяг фінансування інновацій, у % до ВВП	Загальний обсяг фінансування інновацій	У тому числі за рахунок коштів			
			власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
2008	1,3	11994,2	7264,0	336,9	115,4	4277,9
2009	0,9	7949,9	5169,4	127,0	1512,9	1140,6
2010	0,7	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9
2011	1,1	14333,9	7585,6	149,2	56,9	6542,2
2012	0,8	11480,6	7335,9	224,3	994,8	2925,6
2013	0,7	9562,6	6973,4	24,7	1253,2	1311,3

Таблиця 2

Динаміка та структура фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств України за 2008–2013 рр., %

Джерела фінансування	Рік					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Власні кошти	60,6	65,0	59,3	52,9	63,9	72,9
Державний бюджет	2,8	1,6	1,1	1,0	2,0	1,8
Місцеві бюджети	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1
Вітчизняні інвестори	1,4	0,4	0,4	0,3	1,3	1,3
Іноземні інвестори	1,0	19,0	30,0	0,4	8,6	13,1
Кредити	33,7	11,8	7,8	38,3	21,0	6,6
Інші джерела	0,4	2,1	1,3	6,9	3,0	4,2
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Отже, джерелами фінансової підтримки інноваційної діяльності в Україні є такі: кошти Державного та місцевих бюджетів; власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ; власні чи запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності; кошти (інвестиції) фізичних і юридичних осіб; інші джерела, не заборонені законодавством України [11].

Однак у фінансово-господарській діяльності суб'єктів інновацій дуже рідко використовують лише одну форму фінансового забезпечення, в більшості випадків згадані форми оптимально поєднуються. Кожне підприємство формує власну модель фінансового забезпечення, якою визначає склад і структуру джерел фінансування. Для розвинених країн Європи та США також характерна комбінована модель фінансового забезпечення, яка включає приблизно однаковий обсяг фінансових ресурсів як з державних, так і з приватно-комерційних джерел.

Динаміка показників фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств України за період 2008–2013 рр. подано в таблиці 2.

Загальний обсяг фінансування витрат на інноваційну діяльність підприємств за аналізований період має нестійку тенденцію, хоча в цілому характеризується спадним трендом. Обсяг фінансування інноваційної діяльності у ВВП коливається у межах від 1,3 до 0,7%.

Серед основних джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні залишаються власні кошти підприємств, питома вага яких у 2013 р. становила 72,9%; частка підприємств, що отримали кошти іноземних інвесторів, становила 13,1% (таблиця 2).

Переважання у складі джерел фінансування інноваційної діяльності підприємств власних ресурсів зумовлено насамперед недостатньо чітким і складним процесом залучення фінансових ресурсів (через несприятливий інвестиційний клімат, нерозвиненість венчурного фінансування тощо). Частка підприємств, які отримали кредитні ресурси у 2013 р., становила лише 6,6%, на внески вітчизняних інвесторів припадало 1,3%, а фінансування з державного й місцевих бюджетів – 1,9% від загальної суми джерел фінансування. Для порівняння, частка фінансування з федерального бюджету США в загальних витратах на наукові дослідження й розробки становить близько 28% [9]. Тому, на нашу думку, фінансування інноваційної діяльності підприємств за рахунок коштів державного бюджету й бюджетів органів місцевого самоврядування доцільно здійснювати не лише у формі прямих бюджетних асигнувань, а й субвенцій, субсидій та інших цільових адресних надходжень.

У 2013 р. понад 75% інноваційно-активних промислових підприємств займалися впровадженням інновацій, що на 4,3% менше, ніж у 2012 р., у тому числі за видами економічної діяльності – підприємства машинобудування, з виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів, з виробництва гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції, металургійного виробництва й виробництва готових металевих виробів [3].

Отже, в умовах економічної нестабільності в системі управління інноваційним розвитком підприємства вагомого значення набуває саме фінансова складова, що передбачає пошук і мобілізацію найбільш раціональних джерел фінансування інноваційної діяльності.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, загальний рівень інноваційної активності промислових підприємств України знаходиться на досить низькому рівні, що передусім пов'язано із недостатністю обсягів фінансування й неефективною системою управління інноваційною діяльністю. Тому запропонований механізм управління фінансовим забезпеченням інноваційної діяльності підприємства як важлива складова в системі інноваційного менеджменту дасть змогу створити передумови підвищення ефективності управління процесом фінансування і сприятиме подальшому інноваційному розвитку підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : [монографія] / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. К. : КНЕУ, 2003. – 394 с.
2. Абрютіна А.В. До питання фінансування інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства / А.В. Абрютіна, І.Д. Скляр // Формування та розвиток економіки в сучасних умовах господарювання : [матеріали Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції]. – Луцьк : ВІЕМ, 2011. – С. 156–158.
3. Аналітична довідка. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2013 рік. – [Електроний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dknii.gov.ua/?q=system/files/sites/default/files/images/_08%2007%202013.pdf.
4. Васильєва Т.А. Інноваційна складова в структурі макроекономічних індикаторів економічного розвитку : [монографія] / Т.А. Васильєва. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 118 с.
5. Возняк Г. В. Інноваційна діяльність промислових підприємств та способи її фінансування в Україні : [монографія] / Г.В. Возняк, А.Я. Кузнецова. – К. : УБС НБУ, 2007. – 183 с.
6. Державна служба статистики України http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html.
7. Єпіфанова І.Ю. Аналіз фінансового забезпечення інноваційної діяльності вітчизняних підприємств у сучасних умовах / І.Ю. Єпіфанова // Вісник національного університету «Львівська політехніка». Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2012. – № 722. – С. 65–70.

8. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент : [підручник] / С.М. Ілляшенко. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2010. – 334 с.
9. Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України. Аналітична доповідь. – [Електроний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/public/File/2013_table/1029_dok.pdf.
10. Колодізєв О.М. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку національної економіки : дис. …д-ра екон. пец. : 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О.М. Колодізєв; Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2011. – 508 с.
11. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 р. № 40-IV. – [Електроний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15.

УДК 336

Дяковський Д.А.
кандидат економічних наук
Національного університету «Києво-Могилянська Академія»

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ РОЗШИРЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ВОГНЕПАЛЬНОЇ ЗБРОЇ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовані основні переваги радикального розширення внутрішнього ринку вогнепальної зброї в Україні. Особливий наголос зроблений на позитивних наслідках для економіки загалом, а також фінансової сфери. Зроблений ряд висновків і рекомендацій щодо організаційних аспектів згаданого процесу.
Ключові слова: ринок зброї, фінанси, фінансовий ринок, оподаткування, торгівля.

Дяковский Д.А. ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РАСШИРЕНИЯ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА ОГНЕСТРЕЛЬНОГО ОРУЖИЯ В УКРАИНЕ
В статье проанализированы основные преимущества радикального расширения внутреннего рынка огнестрельного оружия в Украине. Особый упор сделан на положительных последствиях для экономики в целом, а также финансовой сферы. Сделан ряд выводов и рекомендаций относительно организационных аспектов упомянутого процесса.
Ключевые слова: рынок оружия, финансы, финансовый рынок, налогообложение, торговля.

Dyakovsky D.A. FINANCIAL AND ECONOMIC PROSPECTS EXPAND THE DOMESTIC MARKET FIREARMS IN UKRAINE
The article analyze the main advantages of the expansion of the domestic market of firearms in Ukraine. Special emphasis is placed on positive consequences for the economy and the financial sector. A number of conclusions and recommendations regarding the organizational aspects of the process was made.
Keywords: the firearms market, finance, financial markets, taxation, trade.

Постановка проблеми. Україна зіткнулась із жорсткою необхідністю відновлення втрат від агресії Росії, які зокрема виражаються у спаді ВВП, промислового виробництва, торгівлі і, як наслідок, надходження податків до бюджету. Водночас Україна володіє значними можливості моментальної компенсації великої частини названих втрат через розширення внутрішнього ринку зброї. Також це забезпечить повноцінні можливості для реалізації конституційних прав громадян на життя й самозахист і потужне посилення обороноздатності нації й держави. Зроблено це може бути шляхом лібералізації умов торгівлі, насамперед за рахунок дозволу масового продажу короткоствольної та інших заборонених зараз видів вогнепальної зброї населенню. Але проти цього кроку й досі виступає досить значна кількість спеціалістів, насамперед працівників правоохоронних органів. Також наявні побоювання деяких категорій громадян щодо небезпеки, яку ймовірно може становити зброя в руках населення. Це надає науковому аналізу фінансово-економічних, правових і соціальних аспектів цього кроку особливої актуальності.

Невирішені раніше проблеми в роботах спеціалістів. Політика уряду, законодавство та фактичні дії правоохоронних органів до цього часу спрямовані проти згаданого вище кроку. І якщо роботи юристів і правозахисників з приводу дозволу продажу короткоствольної вогнепальної зброї населенню досить поширені, то обґрунтуванню економічних переваг згаданого кроку науковцями приділено недостатньо уваги.

Постановка завдання:

1. Обґрунтувати доцільність і необхідність розширення внутрішнього ринку зброї

2. Визначити очікувані позитивні наслідки цього кроку для такого:
   - економіки загалом;
   - фінансової сфери;
   - соціальної сфери;
   - обороноздатності України.

3. Визначити кроки, потрібні для досягнення визначених позитивних наслідків

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна тривалий час є одним із світових лідерів на ринках озброєнь, перемагаючи відомих іноземних виробників у конкурентній боротьбі завдяки високій якості продукції та збалансованій ціновій політиці. Існує широка мережа науково-дослідних, конструкторських установ і виробничих підприємств, що, незважаючи на фінансову скруту, не розгубили, а примножили останнім часом потенціал, який можна вважати вагомим елементом національного багатства України. Після розпаду Союзу Україна успадкувала близько 30% його ВПК, зокрема, значну частку теоретичних і практичних напрацювань у галузях, де радянська школа випереджала західну. Саме тому, незважаючи на економічну кризу й занепад промис-

ловості, оборонний сектор за багатьма напрямами не втратив передових позицій [1].

Тобто, досвід у розробці, виробництві і збуті зброї, як важкої, так і легкої вогнепальної, у нашої держави є. У світлі цього особливо впадає в очі нехтування гігантським потенціалом внутрішнього ринку вогнепальної зброї, який залишається не залученим через безглузді й застарілі законодавчі обмеження на продаж зброї громадянам. Ці обмеження можна вважати пережитком тоталітаризму, коли владі був притаманний страх перед громадянами, чиї свободи вона забирала. Однією з таких свобод, які визнаються майже всіма країнами, є право на самозахист.

Проте без надання права на володіння ефективними інструментами самозахисту це право залишається декларативним. Тому у зв'язку з соціальною та економічною доцільністю й необхідністю потрібна лібералізація умов продажу зброї громадянам України.

До того ж фактично ринок вогнепальної зброї в Україні існує, але він є «чорним», тобто кримінальні елементи мають широкі можливості для отримання на руки пістолетів, револьверів, автоматів, рушниць як вітчизняного, так і іноземного виробництва. На сьогодні в Україні можна придбати різну нелегальну зброю – доступно більше ніж 4 мільйони одиниць. Як повідомляє МВС, у населення в обігу перебуває понад 850 тисяч одиниць рушниць гладкоствольних і нарізних, 170 тисяч одиниць зброї, яку пристосовано стріляти гумовими кулями, 110 тисяч одиниць зброї пневматичного калібру 5,5 і навіть більше. За даними журналу «Small Arms Survey», були вжито заходи, які дали змогу спостерігати за ситуацією стрілецької зброї у 180 країнах світу. За отриманими даними, Україна перебуває на 84 місці у світовому рейтингу за кількістю людей, що володіють зброєю. На 100 чоловік у середньому припадає 6,6 одиниць зброї. Якщо порівняти зі Швецією, то в цій країні на 100 осіб припадає 31,6 одиниць зброї, при цьому зареєстровано 2 096 798, а у Франції – 31,2, зареєстровано 2 802 057 одиниць, у Польщі – 1,3 одиниць, а зареєстровано 314 641 одиниць[2]. А добропорядні громадяни, які за певних обставин вимушені купувати нелегальну зброю з метою самозахисту, наражаються на небезпеку переслідувань за порушення відповідних статей Кримінального кодексу, за якими передбачені досить значні санкції (до 5 років ув'язнення). Легально на сьогодні в Україні громадяни, старші за 18 років, можуть придбати лише пневматику, холодну зброю й газові пістолети. Із 21-го року дозволено купувати вогнепальну мисливську гладкоствольну зброю. Той, хто досяг 25-річного віку, має право на вогнепальну мисливську нарізну зброю. І лише обмежене коло осіб має право на придбання травматичної зброї. Такі обмеження уже не влаштовують суспільство.

Отже, громадяни, науковці, підприємці, правозахисники мають спільними узгодженими зусиллями сприяти зміні наявного порядку продажу зброї на ліберальний. Причому дозвіл усім на придбання травматичної зброї є лише частковим заходом і не може задовольнити суспільство. Потрібно саме закріплення права володіння й носіння вогнепальної зброї для всіх громадян.

Варто відмітити зусилля Української асоціації власників зброї та особисто очільника її наглядової ради Григорія Учайкіна, що просвітницькими методами й розробкою законопроектів щодо зброї просуває прогресивні ідей стосовно забезпечення права громадян на самозахист і пропонує дієві механізми, які дозволили б запобігати незаконному використанню зброї. Також прогресивні підходи щодо продажу зброї громадянам декларує партія «Свобода». Важливо, що громадські організації, які об'єднують патріотично налаштованих власників та прихильників зброї, демонструють бажання брати дієву участь у захисті цілісності й недоторканності кордонів, незалежності та державності України.

Прийняття в Україні закону про зброю в редакції, яка дозволяла б вільний продаж вогнепальної зброї, насамперед короткоствольної, матиме безсумнівний значний позитивний ефект одразу в декількох сферах.

По-перше, суттєво розширяться можливості пристойних громадян щодо захисту власного життя, здоров'я, близьких і майна. Ці права гарантовані конституцією й подальше обмеження їх реалізації недопустиме. Власне, саме право на володіння й носіння зброї автор вважає за доцільне закріпити в Конституції України.

По-друге, в суспільстві стане зрозумілою необхідність поважного ставлення до особистості. Грубіяни, хулігани та злочинці матимуть вагомий стимул, щоб утриматись від зазіхань на особу, її гідність і майно.

По-третє, владі загалом і окремим знахабнілим її представникам стане небезпечно творити свавілля проти громадян, які здатні дати адекватну відсіч на різного роду злочинні зазіхання. Власне, це дисциплінуватиме правлячий клас та чиновників і сприятиме розвитку справжньої демократії з фактичною, а не декларативною рівністю громадян.

По-четверте, зросте обороноздатність держави, у якій озброєні й навчені патріоти, об'єднані в багаточисленні добровільні загони самооборони зможуть без оголошення мобілізації моментально організовуватись і допомагати армії, спецназу та нацгвардії ліквідувати окупантів, терористів, сепаратистів та інші ворожі елементи. А це особливо необхідно для забезпечення обороноздатності нашої держави в умовах сусідства з агресивно налаштованою фашистською Російською імперією.

По-п'яте, буде створений багатомільярдний ринок зброї й супутніх товарів і послуг, що суттєво прогресивно впливатиме на розвиток вітчизняної економіки та промисловості.

Останній пункт наведеного переліку спробуємо розглянути більш докладно.

У країні вже протягом багатьох років залишається незадоволеним значний платоспроможний попит на зброю для самозахисту. Крім того, у разі спрощення реєстрації обсяги продажів навіть дозволених видів зброї зросте багатократно.

В Україні існує низка підприємств, які займаються розробкою та виробництвом вогнепальної зброї й аксесуарів для неї. І ці розробки за якістю і рівнем технології вже зараз здатні конкурувати з найкращими світовими брендами. Проте на світових ринках у цій сфері існує жорстка конкуренція й захоплення своєї ніші на ринку потребує від вітчизняних підприємств значних витрат на сучасне обладнання й маркетинг. З іншого боку, вітчизняні виробники здатні запропонувати саме українцям дуже широкий асортимент якісної сучасної ручної вогнепальної зброї. І хоча вони все ж мають деяку реалізацію на внутрішньому ринку, вона занадто мала порівняно з потенціалом вільного продажу в 45-мільйонній країні.

Згадаємо ряд виробників, яких можна вважати провідними в нашій державі.

Так, Казенне науково-виробниче об'єднання «Форт» МВС України, створене в 1994 р. для виробництва вогнепальної зброї та спеціального обладнання для потреб силових структур України. За

двадцять років існування підприємство значно розширило асортимент своєї продукції. На сьогодні КНВО «Форт» МВС України займається виробництвом стрілецької зброї та боєприпасів, крім того, значну частину продукції становить травматична зброя для цивільного ринку. Основна частина продукції підприємства орієнтована на експорт, тому, для того щоб відповідати високим вимогам міжнародних ринків, особлива увага приділяється впровадженню прогресивних матеріалів і технологій виробництва з метою підвищення якості й характеристик продукції. Але при потребі, а вона є, об'єднання може запропонувати українським громадянам не менше ніж 9 моделей багатозарядних бойових і спортивних пістолетів, як повно розмірних, так і компактних, а також мисливські рушниці, штурмові та снайперські гвинтівки, кулемети, патрони й широкий асортимент супутніх товарів [3].

Дуже цікавою для вітчизняних споживачів може стати продукція київського заводу «Маяк», який став випускати сучасні високоточні снайперські гвинтівки, модернізувати автомати Калашнікова, кулемети тощо [4]. Також потрібно відмітити вітчизняні якісні й сучасні гвинтівки «зброяр», деякі моделі яких доступні вітчизняним мисливцям, але котрі можуть отримати набагато більше коло покупців.

Але на внутрішньому ринку збут продукції суттєво обмежений, оскільки легальними споживачами є тільки силові структури й мисливці. Це не можна вважати достатнім, адже силові структури в нашій державі відчувають такий самий брак фінансування, як і всі бюджетні установи й через це не розміщують масштабних замовлень із закупівлі зброї, а мисливці мають право купувати тільки відповідну мисливську зброю, яка за своїми споживчими якостями малопридатна для самозахисту і становить лише не найбільшу частину модельного ряду ручної вогнепальної зброї.

Тобто, лібералізація умов торгівлі вогнепальною зброєю на внутрішньому ринку сприятиме зростанню збуту продукції вітчизняних підприємств збройної галузі й, отже, надходження значних сум виручки від реалізації на рахунки цих підприємств у вітчизняних банках. Це означатиме для самих підприємств суттєве покращення фінансового стану, і дасть змогу більш упевнено почуватись у конкурентному середовищі світових ринків і захоплювати додаткові їх сегменти й ніші. Крім того, зростатиме інвестиційна привабливість підприємств і галузі в цілому, що виражатиметься в здійсненні реальних проектів і створить передумови для масштабних емісій цінних паперів підприємствами галузі, і тим самим сприятиме розвитку фінансового ринку й банківської системи України.

Наступним позитивним моментом буде створення значної кількості нових робочих місць на підприємствах. які виробляють зброю і здійснюють торгівлю нею та супутніми товарами й послугами.

Підсумком для економіки загалом і для держави буде розвиток підприємництва в цій сфері і, як наслідок, значне зростання ВВП за рахунок доданої вартості, що створюється у високотехнологічній галузі розробки й виробництва зброї та торгівлі, а також надходження величезних сум у вигляді податків до держбюджету, зокрема, за рахунок ПДВ, акцизного збору, мита, податку на прибуток і податку з доходів фізичних осіб. А точніше таке:

- ПДВ і акцизний збір при продажі в Україні зброї, боєприпасів, супутніх товарів і послуг українських виробників;

- ПДВ, акцизний збір, мито при імпорті і продажі в Україні зброї, боєприпасів, супутніх товарів і послуг іноземних виробників;

- податок на прибуток отриманий виробниками, імпортерами, торговцями нової галузі;

- податок з доходів фізичних осіб, отриманий працівниками новоствореної галузі, і соціальні внески.

Не варто також нехтувати гігантськими запасами вогнепальної зброї та боєприпасів, які залишились на території України на військових складах після розпаду СРСР. Скільки ж залишилося зброї з радянських часів, ніхто не знає. Імовірно, цієї «зайвої» техніки поки цілком достатньо, щоб демпінгувати на світових ринках [5]. Також реалізувати цю зброю можна на внутрішньому ринку. Ці заходи дадуть грошові надходження, що стануть джерелом фінансування сучасних наукових розробок у сфері озброєнь, технічного переозброєння підприємств збройної галузі тощо. В іншому разі бюджет України втрачатиме значні кошти на зберігання й утилізацію цих запасів, які ніяк не компенсуються.

Висновки:

1. В Україні назріла необхідність лібералізації правил продажу вогнепальної зброї населенню, зумовлена низкою об'єктивних соціально-економічних причин, які розглядались вище.

2. Позитивні наслідки цього відчуватимуться в таких сферах: фінансово-банківська сфера і страхування, бюджетно-податкова сфера, виробництво, торгівля, працевлаштування, оборона, захищеність особи тощо.

3. Усі передумови й інфраструктура для розширення ринку вже наявні, тобто це не потребуватиме значних організаційних витрат.

4. Єдиним кроком, потрібним від законодавчої влади, є прийняття ліберального закону про зброю.

Але останнє не можна вважати поступкою або милістю законодавців. Цей крок є обов'язковим, оскільки, утримуючись від нього, влада позбавляє громадян (платників податків) найефективнішого інструмента самозахисту, а бізнес – великих потенційних прибутків. Такий стан суперечить інтересам особи, соціуму й бізнесу і має бути змінений.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Україна на світовому ринку озброєнь. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.refine.org.ua/pageid-4038-1.html.
2. На «чорному ринку» зброї в Україні обертається 3,5 млн. стволів. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.huntingukraine.com/index.php?option=com_kunena&func=view&catid=31&id=86190&Itemid=209.
3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fort.vn.ua/o-predpriyatii.html.
4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mayak.com.ua/index.php/ua/small-arms-and-its-components/121-box-for-potronnoyi-tape.
5. Україну витісняють з ринку озброєнь. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.epravda.com.ua/publications/2010/12/16/262329/.

УДК 338.5:657

Живець А.М.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри природничо-наукової підготовки
Одеського національного політехнічного університету

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ КОМПЛЕКСНОГО ЦІЛЬОВОГО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ

У статті виконано порівняльний аналіз передових методів управління накладними витратами підприємств на всіх стадіях життєвого циклу продукції (далі – ЖЦП). Досліджено досвід управління витратами на підприємствах. Надано авторське бачення вдосконалення управління витратами функціонально-інфраструктурних підрозділів підприємств на основі застосування збалансованої системи показників (далі – ЗСП).

Ключові слова: витрати, методи управління витратами, накладні витрати, збалансована система показників (ЗСП).

Живец А.Н. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ КОМПЛЕКСНОГО ЦЕЛЕВОГО УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ
Статья посвящена сравнительному анализу передовых методов управления накладными затратами предприятий на всех стадиях жизненного цикла продукции (дальше – ЖЦП). Исследован опыт управления затратами на предприятиях. Предоставлено авторское видение совершенствования управления затратами функционально-инфраструктурных подразделений предприятий на основе применения сбалансированной системы показателей (дальше – ССП).

Ключевые слова: затраты, методы управления затратами, накладные затраты, сбалансированная система показателей (ССП).

Zywiets A.N. ANALYSIS OF MODERN METHODS OF COMPLEX SPECIAL PURPOSE COSTS MANAGEMENT
The article is devoted to the comparative analysis of best practices of management overhead costs of enterprises at all stages of the product life cycle (PLC). The experience of cost management in enterprises. The author's view of the perfection of expenses management of functional-infrastructural divisions of enterprises based on the Balanced Scorecard (BSC) is offered.

Keywords: costs, methods of managing costs, overhead costs, balanced scorecard (BSC).

Постановка проблеми. В умовах розвитку конкуренції продукції вітчизняних підприємств з продукцією зарубіжних виробників особливо актуальним стає управління конкурентними перевагами, у тому числі перевагами в економічному використанні ресурсів. Та, на жаль, продукція наших підприємств у своїй більшості є менш наукомісткою й більш матеріало-, енерго- і трудомісткою.

Дослідження ефективності використання накладних витрат на низці машинобудівних підприємств свідчить про те, що при значному зростанні питомої ваги цих витрат (у 2–4 рази за 1991–2014 рр.) їх вплив на ефективність діяльності підприємства значною мірою зменшується. Інвестиції в розвиток власних функціонально-інфраструктурних підрозділів уже не дають очікуваного підвищення ефективності виробництва. Часткова модернізація старої системи управління витратами й виробництвом на всіх підприємствах демонструє свою неефективність. Це є ознакою системної кризи в управлінні виробництвом загалом, а не тільки в управлінні витратами на підприємстві.

Виходячи з цього, слід звернути увагу на передові досягнення у сфері ефективного управління витратами на всіх стадіях життєвого циклу продукції, що застосовуються на всесвітньовідомих підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам планування й регулювання витрат, зокрема, були присвячені дослідження таких учених, як Х. Андерсен, Ф. Вуд, К. Друрі, Р. Ентоні, Дж. Колдуел, К. Нагель, Б. Нідлз, Дж. Ріс, С. Сатубалдін, Дж. Сігел, Ю. Соболєв, Дж. Фостер, П. Фрідман, Ч. Хорнгрен, Дж. Шим та інші. Серед сучасних вітчизняних дослідників цієї проблеми слід відзначити С. Голову, О. Орлова, В. Кміть, Л. Радецьку, Є. Мниха, Ю. Цал-Цалко, Л. Нападовську, А. Череп та інші.

Дослідження досвіду управління витратами на підприємствах, а також наукових літературних джерел з цієї проблеми виявляють, що вектор розвитку методів управління витратами й підвищення їх впливу на ефективність діяльності підприємств у сучасних ринкових умовах зміщується у бік комплексного цільового планування цих витрат, їх оптимізації на утримання заводської інфраструктури.

Невирішені проблеми. На сьогодні суттєвою проблемою на вітчизняних підприємствах є управління витратами підприємств на всіх стадіях життєвого циклу продукції, а також ефективне управління витратами інженерних та обслуговуючих підрозділів.

Метою цього дослідження є виділення передових методів управління накладними витратами підприємств на всіх стадіях ЖЦП, аналіз їх переваг і недоліків, а також надання рекомендацій спеціалістам підприємств щодо доцільності їх застосування в конкретних умовах роботи підприємств.

Виклад основного матеріалу. Особливості різних методів управління витратами на підприємствах, які напрацьовані в світовій практиці, досить ґрунтовно висвітлені в роботах таких учених, як Е. Рогатенюк, А. Соколов, С. Ковтун, А. Череп.

Це такі методи, як стандарт-костінг, директ-костінг, нормативний, таргет-костінг, абзорпшн-костінг, кайзен-костінг, аналіз точки беззбитковості (VP-аналіз), ABC-аналіз, кост-кілінг, бенчмаркінг витрат, LCC-аналіз, метод VCC, точно-в-строк (JIT), бережливе виробництво тощо.

Зважаючи на те, що для вітчизняних підприємств особливо актуальним є управління витратами на всіх стадіях життєвого циклу продукції, ми на рис. 1 показали ступінь комплексного охоплення стадій ЖЦП основними методами управління витратами. На цьому рис. видно, що за цим показником нам потрібно насамперед звернути увагу на такі методи, як-то:

– таргет-костінг (TC);
– стратегічне управління витратами (SCM);
– управління витратами з урахуванням ЖЦП (LCC);
– метод організації виробництва та управління витратами «точно-в-строк» (JIT);
– цільове планування витрат за допомогою Збалансованої системи показників (BSC).

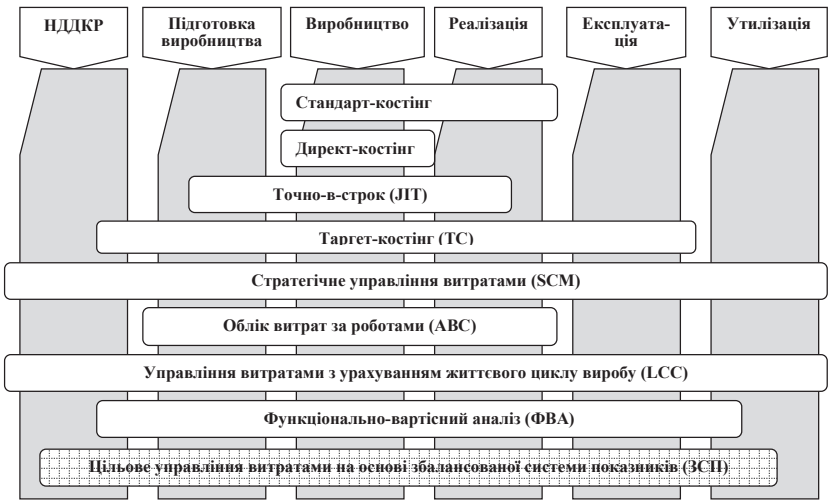

Рис. 1. Зіставлення дієвості різних методів управління витратами за фазами життєвого циклу продукції*

**Розробка автора*

Потрібно зазначити, що, незважаючи на досить ґрунтовну розробку вченими світу теорії управління витратами на підприємствах, а також її окремих практичних методів застосування, найдених у світовій виробничій практиці, все ще триває плутаниця між методами організації виробництва, управління виробництвом, організації праці, планування виробництва тощо. Чомусь вчені, які працюють у царині «контролінгу», перетягують на себе «корону» здобутків інших науковців (організаторів виробництва та праці, плановиків, логістиків та інших). Тут справедливо буде зауважити, що всі спеціалісти підприємств та вчені працюють над зменшенням витрат виробництва й кожний з них іманентними їх спеціалізації методами.

На нашу думку, найбільш актуальним для підприємств на сьогодні є управління накладними витратами на всіх стадіях життєвого циклу продукції.

Щодо методів управління накладними (у тому числі) витратами, то ми пропонуємо розглянути найбільш дієві з них.

Метод цільового обліку та планування витрат TC (Target costing) [1, с. 58].

Система цільового управління витратами (TCM) включає таке:

– цільовий облік витрат (метод TC, або Target costing);

– систему проектування продукту, яка основана на принципах TCM;

– систему управління якістю.

На відміну від більшості методів обліку витрат, Target costing може бути визначений як метод управління витратами, що застосовується для зниження будь-яких витрат, пов'язаних з продуктом протягом усього його життєвого циклу, за рахунок об'єднання зусиль виробничих, конструкторських, дослідницьких, маркетингових, економічних підрозділів підприємства.

Основу концепції становить зміна погляду на взаємозалежність ціни, прибутку й собівартості, тобто очікується, що нову продукцію реалізують за ринковою ціною, яка повністю покриє витрати й забезпечить прибуток, необхідний для подальшого розвитку бізнесу.

Накладні витрати відіграють важливу роль при використанні цільового обліку витрат через такі причини:

По-перше, з їх складу виділяються постійні витрати. Постійні накладні витрати беруть участь у визначенні маржинального прибутку, який підраховується за певний плановий період. Він розподіляється між видами продуктів залежно від стадії життєвого циклу, на якій ці продукти знаходяться, та ролі, що вони відіграють при позиціюванні підприємства на ринку.

По-друге, вони є предметом обговорення на етапі визначення цільових витрат. До можливих шляхів зниження витрат методом TC належать такі:

– відмова від ряду функціональних можливостей і якісних характеристик продукту, які не потрібні споживачеві. У результаті можуть бути істотно переглянуті експлуатаційні та інші виробничі накладні витрати;

– аналіз усіх видів витрат з метою їх скорочення. Особливу увагу звертають на такі види накладних витрат, як витрати на продаж і експлуатаційні витрати.

Отже, ми вважаємо, що додавання або зниження числа функцій продукту викликає відповідну зміну в технології виробництва: виникає потреба в нових видах устаткування, здійснюється переналагодження машин і устаткування, додаткове навчання персоналу тощо. Усі зміни в технології виробництва збільшують або зменшують виробничі накладні витрати.

По-третє, контроль за накладними витратами здійснюється на останньому етапі реалізації методу TC.

Так, Ричард С. Чен і Чен Х. Чанг [2, с. 10] вважають, що дослідження накладних витрат у системі цільового обліку витрат можна розглядати як один із шляхів їх економії. На їх думку, керівники часто приховують втрати під терміном «накладні витрати». Прикладом служгують витрати, які виникають через затримки із прийняттям управлінських рішень. Вони збільшують запаси підприємства й істотно впливають на розмір валових витрат.

По-четверте, на етапі скорочення витрат на практиці рекомендується використовувати метод ABC, який базується на концепції управління накладними витратами.

Цільові накладні витрати істотно відрізняються від планових накладних витрат, які розраховуються й відображаються у бюджетах. Причиною є те, що метод TC відрізняється від інших методів обліку витрат, орієнтованих на розрахунок собівартості, який здійснюється у виробничій бухгалтерії. У межах цієї бухгалтерії визначаються поточні норми і стандарти на матеріали, оплату праці, виробничі накладні витрати. Потім відділ маркетингу розробляє політику просування продукту на ринок, нерідко використовуючи дані про власні витрати. Метод TC базується на довгостроковому плануванні прибутку. Ґрунтуючись на вже розробленій політиці просування продукту, визначаються витрати на продукт. Метод TC використовують такі компанії, як Sony, Toyota, Nissan, Canon, NEC та Olympus.

Метод стратегічного управління витратами SCM (Strategic Cost Management) [1, с. 89].

Питанням, які присвячені стратегічному обліку витрат, на практиці, як правило, приділяється недостатньо уваги. У своїй діяльності підприємства часто

зустрічаються із проблемою відсутності стратегічної інформації про витрати. Застосовуючи методи обліку витрат ABC, «директ-костінг», «стандарт-костінг», підприємства найчастіше не враховують зміни, що відбуваються в навколишньому ринковому середовищі. Цей недолік частково усуває застосування системи SCM.

Система стратегічного управління витратами SCM включає таке:

– стратегічний облік витрат SC (або метод Strategic costing);

– стратегічний аналіз витрат SCA (Strategic Cost Analysis).

У разі з SCM основний акцент робиться на вивченні структури витрат підприємства, оскільки це може допомогти при пошуку шляхів досягнення стійкої конкурентної переваги на ринку.

Якщо інші системи управління витратами зосереджують увагу на видах діяльності; процесах постачання, виробництва і продажу; видах продуктів; центрах відповідальності тощо, то система SCM орієнтована на облік факторів, котрі впливають на величину витрат у довгостроковій перспективі. При застосуванні SCM аналізується увесь ланцюжок витрат, прямо або побічно пов'язаний з основною діяльністю підприємства, незалежно від місця й часу їх виникнення. Інакше кажучи, досліджуються витрати постачальників сировини та матеріалів, витрати самого підприємства й навіть витрати покупців випущеної продукції. Аналізуються будь-які зміни в технології виробництва постачальників, конкурентів і покупців (коли покупцями є виробничі компанії). Якщо постачальники впроваджують нову технологію виробництва, це може позначитися на цінах їх продукції, що у свою чергу вплине на динаміку власних витрат підприємства тощо.

Облік накладних витрат підприємства в системі SCM буде залежати від обраної стратегії позиціювання свого продукту на ринку. Зокрема, якщо підприємство орієнтовано на збереження ринку шляхом мінімізації цін, то воно має вести нормативний облік витрат і приділяти увагу калькулюванню собівартості продукції, де накладні витрати відіграють домінуючу роль. Розмір накладних витрат у цьому разі буде враховуватися одночасно з обліком внутрішніх і зовнішніх факторів, які стратегічно впливають на весь ланцюжок витрат. Якщо ж підприємство орієнтовано на збереження ринку шляхом підвищення функціональних особливостей і корисних властивостей своїх продуктів, то структура накладних витрат буде мінятися у бік збільшення таких витрат, як витрати на дослідження, експлуатаційні накладні витрати з урахуванням зовнішніх і внутрішніх факторів.

Отже, за нашим переконанням, упровадження стратегічного обліку накладних витрат дасть змогу на практиці виконати таке:

– визначати природу виникнення накладних витрат залежно від впливу структурних і функціональних факторів; спростити аналіз процесу виникнення цих витрат, що допоможе визначити шляхи їх скорочення;

– розробляти бюджети накладних витрат, орієнтуючись на фактори, які на них впливають;

– встановлювати більш точні нормативні ставки розподілу накладних витрат між видами продукції, при розрахунку яких буде врахована більшість факторів, що впливають на ці витрати.

Стратегічний облік витрат може включати методи ABC і «стандарт-костінг». Однак у цьому разі вони розглядатимуться лише як елементи системи стратегічного управління витратами.

Метод управління витратами в системі управління виробництвом JIT (Just In Time) [3, с. 4].

Аналіз наявних методів управління витратами підприємств виявляє, що істотно змінюється схема обліку накладних витрат у таких системах управління виробництвом, як «точно-в-строк» (JIT) і «планування пропускної спроможності центрів витрат» (DBR).

Система JIT (Just In Time) надає можливість реорганізувати більшість облікових систем у систему економії ресурсів на підприємстві. Це технологічний метод, при якому виготовлення продукції робиться при продажу попередньої замовленої одиниці продукту, причому зберігається потокове виробництво всієї продукції. Використовується схема виробництва «за потребами», а не «на склад».

Основними напрямами діяльності системи JIT є поліпшення якості, зменшення часу роботи машин, зміна технології виробництва, зниження міжопераційних, міждільничних і міжцехових матеріальних запасів.

Можливості застосування системи JIT у межах управлінського обліку накладних витрат, за нашим переконанням, можна подати так [4, с. 293–294]:

1. Зміна технології виробництв. Замість виробничих і обслуговуючих цехів з'являється виробничий осередок (cell), у межах якого акумулюються прямі й накладні витрати. Виробничий осередок являє собою сукупність верстатів, розташованих на одній виробничій ділянці (на відміну від традиційного технологічного поопераційного розташування верстатів у цехах на вітчизняних підприємствах). При цьому важливо відмітити той факт, що один продукт виготовляється на одному виробничому осередку (глибока предметна спеціалізація). Обслуговуючі виробництва діляться за цими осередками за винятком найнеобхідніших структурних підрозділів. Інакше кажучи, відбувається децентралізація таких служб, як ремонтний цех, транспортний цех тощо й безпосередньо закріплюються працюючі в них фахівці за об'єктами обслуговування. Практика застосування цього методу показує, що в результаті зменшується трудомісткість розподілу накладних витрат і спрощується вся схема їх обліку.

2. Відмова від формування запасів на складах. При використанні системи JIT матеріали й готова продукція не накопичуються на складах, а транзитом перевозиться, відповідно, у виробництво або до покупця. Це зумовлює різке зменшення накладних витрат за рахунок такого:

– поліпшення якості поставок;

– скорочення бухгалтерського документообігу;

– зменшення витрат на утримання складських приміщень готової продукції і матеріалів;

– скорочення транспортних витрат (витрат на внутрішнє переміщення вантажів).

3. Застосування більш детальної системи вимірників. Управлінський облік орієнтований на збір та обробку інформації з використанням нових не фінансових вимірників, які пропонує система JIT. Наприклад, замість максимального обсягу випуску продукції в заданий відрізок часу система JIT спрямована на мінімізацію часу, за який необхідно зробити фіксовану кількість продуктів. Причини переходу на більш детальну систему вимірників – скорочення виробничого циклу, що вимагає складання щоденних звітів, а також необхідність у контролі за накладними витратами.

4. Видозмінення технології складання внутрішніх звітів. Метод JIT скорочує виробничий цикл і вима-

гає надання інформації про витрати в реальному часі («real time»). Для цього необхідно використати не фінансові вимірники, прямо пов'язані зі стратегією виробництва і забезпечують швидку віддачу.

5. Запобігання втратам часу. Вимір втрат часу при роботі машин (устаткування) здійснюється у виробничому осередку. Це свідчить про появу нового фактора, який впливає на розмір накладних витрат. На нашу думку, систему JIT доцільно застосовувати у взаємозв'язку з методом АВС, оскільки останній так само, як і JIT, ґрунтується на використанні не фінансових вимірників. Метод АВС називають ще методом управління накладними витратами. Отже, усі функціональні схеми обліку й розподілу накладних витрат за методом АВС можуть бути впроваджені в систему JIT. Ряд фахівців з управлінського обліку [3] не рекомендують використовувати систему JIT у взаємозв'язку з методом «стандарт-костінг», оскільки останній базується на управлінні за відхиленнями й не всі відхилення можна правильно інтерпретувати у межах застосування JIT-філософії.

Метод управління витратами з урахуванням життєвого циклу виробу. Метод управління витратами з урахуванням життєвого циклу (Life Cycle Costing – LCC) оснований на визначенні витрат, які є на всіх етапах життєвого циклу виробу [5, с. 23-31]. При його використанні повне визначення витрат і доходів здійснюють на стадії проектування виробу. Найбільшою мірою цей метод застосовуємо тоді, коли управління витратами необхідно проводити, опираючись не на собівартість виробу, а на повну вартість контракту, яка містить у собі витрати за всіма стадіями життєвого циклу виробу, від проектування до утилізації.

На практиці метод LCC найчастіше використовується разом з методом АВС, який підвищує ефективність його застосування. При цьому в результаті аналізу витрачених ресурсів для кожного виду робіт здійснюють скорочення непотрібних робіт, виявляють зайві витрати, перерозподіляють їх, що спричинює підвищення якості випущеної продукції й ефективності виробництва. При цьому слід зазначити, що політика простого скорочення витрат замість їх перерозподілу за стадіями життєвого циклу не зумовлює підвищення ефективності роботи підприємства, тому що при цьому зазвичай знижується загальний рівень виконання робіт.

Метод цільового управління ресурсами підприємства за допомогою збалансованої системи показників (Balanced Scorecard – BSC) [6, с. 164–165]. Цей метод, в основному, застосовується для стратегічного й оперативного планування ресурсів (витрат) інженерних служб, підрозділів допоміжної інфраструктури з метою досягнення певних заданих результатів діяльності підприємства [7, с. 276–288].

Ця система (BSC) містить комплекс взаємозалежних цілей і показників, які розкривають стратегію підприємства за допомогою причиново-наслідкових відносин. Орієнтуючись на систему показників для вищого рівня, господарські одиниці, відділи, групи загальнокорпоративного призначення і, можливо, навіть самі працівники створюють свої єдиноцілеспрямовані збалансовані системи, де визначається їх вплив на досягнення корпоративних цілей. Кожна із цих каскадованих систем показників містить не тільки цілі, показники та норми всіх чотирьох складових, а й ініціативи (заходи), які здійснюються кожною групою для успішного виконання встановлених норм діяльності. Ці ініціативи вимагають ресурсів, необхідна кількість яких визначається й указується в бюджетних замовленнях підрозділів підприємства. Без збалансованих систем у господарських одиницях і відділах не було інструментів, котрі показували б, як вони можуть вплинути на реалізацію загальної стратегії підприємства. Однак із упровадженням збалансованої системи показників ситуація докорінно змінюється. Тепер господарські одиниці й відділи всього підприємства можуть розробити значимі цілі та показники, які становлять прямий переклад систем показників більш високих рівнів на нижчі рівні управління, тобто каскадувати ЗСП. Відмітною рисою процесу каскадування є участь у ньому всіх зацікавлених осіб.

На наш погляд, слід відзначити важливість того, що каскадовані збалансовані системи показників, які відображають кожну грань діяльності організації, дають змогу всім працівникам зрозуміти напрям руху підприємства й узяти участь у забезпеченні успішного результату. Тепер працівники можуть бачити найважливіші зв'язки між своїми повсякденними діями та впливом, який вони здійснюють на результати діяльності підприємства.

При використанні збалансованої системи показників у центрі бюджетного процесу підприємства стає стратегія. Сума витрат підприємства на реалізацію заданої стратегії розвитку визначається на основі фінансування тих ініціатив (заходів), що найбільшою мірою здатні впливати на досягнення стратегічних цілей, а не на основі показників за минулий рік.

Висновки з проведеного дослідження.

1. Проаналізувавши методи управління витратами, що іманентні для роботи підприємств у нестабільних умовах ринкової економіки, ми визначили найбільш ефективні методи – це група методів комплексного цільового управління витратами на всіх стадіях ЖЦП, що розглянуті в цій статті.

2. При виборі методу управління витратами на підприємстві потрібно виходити із економічної доцільності створення занадто громіздких систем управління витратами з урахуванням конкретних умов виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Соколов А.Ю. Управленческий учет накладных расходов / А.Ю. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 448 с.: ил.
2. Richard C. Chen. Cause – Effect Analysis for Target costing / Richard C. Chen, Chen H. Chung // Management accounting, winter 2002.
3. Drury C. Cost control and performance measurement in an AMT environment / C. Drury // Management accounting. – 1990. – № 11.
4. Рогатенюк Э.В. Характеристика современных методов управления затратами / Э.В. Рогатенюк // Экономика Крыма. – 2012. – № 3 (40). – С. 287–295.
5. Popper E. Technology life cycles in industrial markets / Popper E., Buskirk B. // Industrial Markets Management. – Vol. 21, 1992. – P. 23–31.
6. Шевчук В.Р. Стратегічний управлінський облік : [навчальний посібник для студ. вищ. навч. закл.] / В. Шевчук; за ред. О.М. Ковалюка. – К. : Алерта, 2009. – 176 с.
7. Рибіна А.М. Вдосконалення механізму управління витратами на утримання функціональних підрозділів машинобудівних підприємств / А.М. Рибіна // Таврійський науковий вісник : Науковий журнал. – Херсон : Айлант, 2009. – Вип. 63. – С. 276–288.

УДК 336.14(477.83):[005.52:330.131.7:303.71]

Коваль Л.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Львівської філії ПВНЗ «Європейський університет»

КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО КІЛЬКІСНОЇ СТАТИСТИЧНОЇ ОЦІНКИ РИЗИКІВ БЮДЖЕТУ РЕГІОНУ

У статті розглянуто критичний аналіз методичних підходів до кількісної оцінки ризиків місцевого бюджету. Розглядаються проблемні моменти використання показників дисперсії, коефіцієнта варіації, середньоквадратичної похибки апроксимації. Кожен із методичних підходів застосовано для оцінки ризику дохідної частини бюджету Львівської області, на основі чого зроблено висновки щодо можливостей їх використання для цілей кількісної оцінки бюджетного ризику регіону.

Ключові слова: бюджетний ризик, ризик місцевого бюджету, кількісна оцінка ризику, статистичні методи оцінки ризику, ризик планування дохідної частини бюджету регіону.

Коваль Л.П. КРИТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К КОЛИЧЕСТВЕННОЙ СТАТИСТИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ РИСКОВ БЮДЖЕТА РЕГИОНА

Статья посвящена критическому анализу методических подходов к количественной оценке рисков местного бюджета. Рассматриваются проблемные моменты использования показателей дисперсии, коэффициента вариации, среднеквадратической погрешности аппроксимации. Каждый из методических подходов применен для оценки риска доходной части бюджета Львовской области, на основе чего сделаны выводы о возможностях их использования для целей количественной оценки бюджетного риска региона.

Ключевые слова: бюджетный риск, риск местного бюджета, количественная оценка риска, статистические методы оценки риска, риск планирования доходной части бюджета региона.

Koval L.P. CRITICAL ANALYSIS OF METHODOLOGICAL APPROACHES TO QUANTITATIVE STATISTICAL EVALUATION OF REGION BUDGET RISKS

The article is dedicated to the critical analysis of methodological approaches to quantitative risk assessment of the local budget. The problem moments of use of such indicators as variance, coefficient of variation, mean square error of approximation are considered. Each of the methodological approaches was applied for risk assessment of Lviv region budget revenues, on the basis of which the conclusions about the possibilities of their use for quantitative assessment of region budgetary risk are made.

Keywords: budgetary risk, local budgets risk, quantitative risk assessment, statistical methods of risk assessment, risk planning of budget revenues in the region.

Постановка проблеми. Питання ризикоорієнтованого управління у сфері управління бюджетними ризиками на місцевому рівні набуває особливої гостроти й актуальності. В умовах сьогодення стає очевидною необхідність децентралізації фінансових повноважень. Будучи невід'ємним елементом розвитку регіонів і країни загалом, зростання рівня фінансової незалежності місцевих органів самоуправління поряд з явним позитивним ефектом, несе досить серйозні виклики, а тому саме від здатності вчасно та якісно прогнозувати наявні й потенційні бюджетні ризики на рівні місцевого бюджету, а також оперативно приймати управлінські рішення щодо їх оптимізації залежить успіх більшості трансформаційних перетворень у сфері місцевих фінансів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Враховуючи нові умови й виклики сьогодення, питання оцінки ризиків є пріоритетним. Водночас методичний інструментарій оцінки ризиків у бюджетній сфері не має на сьогоднішні достатнього наукового підґрунтя, у зв'язку з чим у науково-практичній літературі зустрічаються лише поодинокі спроби кількісно оцінити ризики місцевого бюджету. Зокрема питанням оцінки бюджетного ризику на рівні місцевого бюджету присвячені праці науковців С.Г. Аюпової, О.І. Лєбедєвої, М.А. Каючкіної, С.В. Подобряєва, Є.А. Степанової, І.В. Ускова.

Аналіз останніх досліджень і публікацій виявив, що в теорії сучасного ризик-менеджменту використовують статистичні й аналітичні методи кількісної оцінки ризику. До аналітичних методів належать метод сценаріїв, дерево рішень, метод аналізу ймовірнісних розподілів, метод Монте-Карло, метод достовірності еквівалентів. Сутність статистичних методів зводиться до визначення ймовірності виникнення втрат на основі статистичних даних попереднього періоду. В абсолютному вираженні найчастіше як величину ступеня ризику використовується міра розсіювання значень результативного показника відносно центру групування.

Постановка завдання. Перевагою статистичного методу є розвинутий математичний інструментарій, недоліком – труднощі зі збором та обробкою якісної інформації, а також при оцінці унікальних об'єктів; також малоінформативними є результати дослідження об'єктів з незначним терміном функціонування. Незважаючи на вказаний недолік, статистичний метод залишається одним із найбільш прийнятних, зрозумілих широкому загалу методів власне кількісної оцінки ризику. Водночас слід наголосити на необхідності розробки окремих методик оцінки бюджетного ризику загалом та ризику місцевого бюджету зокрема. У зв'язку з цим слід критично оцінити можливості й результати застосування тих методів статистичної оцінки ризику, які на сьогодні використовуються науковцями та практиками як інструментарій оцінки бюджетних ризиків, що і становить мету даного дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. На основі проведеного аналізу наукових досліджень з питань оцінки бюджетних ризиків можна виділити такі напрями використання статистичного інструментарію у бюджетному ризик-менеджменті.

Досить популярним серед науковців методом кількісної оцінки ризику є використання показників дисперсії, середньоквадратичного відхилення; коефі-

цієнта варіації. Такий методичний підхід використовують у своїх працях російські науковці С.Г. Аюпова [1], М.А. Каючкіна [2]. Інтерпретація результатів такої оцінки, на перший погляд, є достатньо простою: чим більші значення дисперсії, середньоквадратичного відхилення чи коефіцієнта варіації, тим більшим буде ризик, оскільки зменшується стійкість результатів і збільшується невизначеність. Найбільш чітко формулюються результати оцінки рівня ризику на основі коефіцієнта варіації: коефіцієнт варіації менший ніж 0,1 – рівень ризику низький; значення коефіцієнта варіації в діапазоні від 0,1–0,25 – середній (помірний) рівень ризику, перевищення значення 0,25 – рівень ризику високий або ж: 0–0,1 – мінімальний ризик; 0,1–0,25 – малий ризик; 0,25–0,5 – допустимий ризик, 0,5–0,75 – критичний ризик, 0,75–1 – катастрофічний ризик.

Розрахунок відповідних показників та оцінка рівня ризику місцевого бюджету Львівської області наведені в таблиці 1. Зазначимо, що як вихідні дані були використані показники виконання окремих статей бюджету в коефіцієнтному вираженні. Деякі науковці, зокрема С.Г. Аюпова [1], такі показники називають «коефіцієнт ризику». На нашу думку, така назва є не зовсім вдалою, оскільки коефіцієнт ризику має відображати певний рівень невизначеності, а в цьому разі мова йде про фактичні значення показників бюджету. Тому ми використали назву «коефіцієнт виконання».

Аналіз засвідчив, що загалом дохідна частина бюджету Львівської області характеризується низьким рівнем ризику (коефіцієнт варіації є нижчим за 1. Аналогічно, і рівень ризику податкових надходжень та основного їх джерела – податку з доходів фізичних осіб – також низький. Дещо вищим (середнім або помірним) рівнем ризику характеризуються неподаткові надходження, найбільшим (високим) – доходи від операцій з капіталом.

Використовуючи більш деталізовану шкалу оцінки рівня ризику, можна стверджувати, що критичним рівнем ризику характеризуються дві статті неподаткових надходжень «Доходи від власності й підприємницької діяльності» та «Інші неподаткові надходження». Аналізуючи динаміку коефіцієнта виконання статті «Доходи від власності й підприємницької діяльності» у 2008–2013 рр., зазначимо, що за цією статтею недовиконання планових показників мало місце лише у 2012-2013 рр. (причому у 2013 р. недовиконання було значним – на 59%, зокрема, з податку на прибуток рівень виконання становив 15,5%, частини прибутку – 19,1%, орендної плати – 49%), тоді як, наприклад, у 2011 р. план було перевиконано у 2,8 раза, у 2010 р. – в 1,4 раза, у 2009 р. – у 2,2 раза.

Отже, використання показника варіації дає змогу оцінити ризик планування бюджету, тобто визначити, на скільки високою є ймовірність неточного прогнозу (або у бік завищення планового показника, або у бік його заниження). Іншими словами, застосування такого методичного підходу передбачає розуміння бюджетного ризику як невизначеності (як негативного, так і позитивного характеру) на стадії планування бюджету. Відповідно, результати такої оцінки можуть бути використані для ідентифікації найбільш ризикових бюджетних статей, процес планування яких слід удосконалювати в перспективі.

Водночас зазначимо, що застосування розглянутого методичного підходу не дає відповіді на низку запитань, пов'язаних із оцінкою ризику.

По-перше, на основі проведених розрахунків неможливо дати вартісну оцінку ймовірнісної події. Показник варіації та визначений на його основі рівень ризику не показують, на скільки ймовірним є несприятливий наслідок реалізації ризику (недовиконання планових показників) або можливий позитивний результат (перевищення фактичних показників бюджету над плановими). У цьому контексті ризик планування бюджету відображає ймовірність того, що фактичні бюджетні показники не відповідатимуть плановим. Водночас таке розуміння бюджет-

Таблиця 1

Статистична оцінка дохідної частини бюджету Львівської області на основі коефіцієнта варіації

Стаття доходів	Коефіцієнт виконання							Стандартне відхилення	Дисперсія	Коефіцієнт варіації	Рівень ризику
	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Середнє значення				
Податкові надходження	1,10	1,04	1,04	1,00	0,98	0,97	1,02	0,05	0,002	0,045	низький
Податок з доходів фізичних осіб	1,09	1,02	1,03	0,95	0,96	0,96	1,00	0,05	0,003	0,053	низький
Податки на власність	0,97	0,84	1,40	3,60	1,85	0,88	1,59	1,06	1,117	0,664	високий
Збори на спеціальне використання природних ресурсів	1,46	1,20	1,00	1,03	1,29	1,36	1,22	0,18	0,033	0,148	помірний
Внутрішні податки на товари й послуги	1,01	1,25	1,05	3,20	0,65	0,93	1,35	0,93	0,861	0,688	високий
Неподаткові надходження	1,66	0,97	1,07	1,03	1,22	1,06	1,17	0,26	0,066	0,219	помірний
Доходи від власності й підприємницької діяльності	0,83	2,20	1,38	2,80	0,78	0,41	1,40	0,93	0,859	0,662	високий
Адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційного й побічного продажу	1,54	1,12	1,24	1,06	0,86	0,85	1,11	0,26	0,068	0,234	помірний
Інші неподаткові надходження	1,00	1,76	1,29	3,30	0,53	0,12	1,33	1,12	1,259	0,841	високий
Власні надходження бюджетних установ	1,75	0,92	1,05	0,95	1,80	1,51	1,33	0,40	0,164	0,304	високий
Доходи від операцій з капіталом	0,61	1,04	0,69	0,38	0,99	0,56	0,71	0,26	0,066	0,360	високий
Разом доходів	1,12	1,03	1,04	1,01	1,02	0,98	1,03	0,05	0,002	0,047	низький

Джерело: розраховано автором на основі даних ЛОДА [3]

ного ризику є занадто вузьким і не враховує всіх змістових характеристик, якими наділяють це поняття науковці.

По-друге, рівень ризику планування, визначений за такою методикою, не завжди відповідає розміру реальних втрат (або додаткових надходжень) у результаті реалізації такого ризику. Наприклад, за надходженнями з податку з доходів фізичних осіб статтею, яка за проведеною статистичною оцінкою характеризується мінімальним рівнем ризику, – втрати при її недовиконанні на 4,1% у 2013 р. становили 31624 тис. грн, тоді як за статтею «Доходи від власності й підприємницької діяльності», ризик планування якої класифікується як «критичний», втрати від реалізації такого ризику становили лише 10313 тис. грн. Іншими словами, реалізація ризику за найменш ризиковою, однак більш вагомою в структурі доходів бюджету статтею може призвести до набагато більших втрат (або вигод) у вартісному вираженні, аніж стаття із критичним рівнем ризику. Отже, розглянутий методичний підхід не може забезпечити узагальнюючих результатів, оскільки на його основі можна зробити висновок лише про рівень ризику планування конкретної статті бюджету, тоді як порівняльна оцінка ризиковості планування декількох статей не завжди даватиме коректний результат.

Дещо інший методичний підхід до оцінки бюджетного ризику пропонує І. Усков [4, с. 48–51], який ступінь ризику оцінює за показником середньоквадратичної похибки апроксимації, що розраховується за формулою:

$$\varepsilon = 100\sqrt{1-R^2}\,, \qquad (1)$$

де ε – середньоквадратична похибка апроксимації;

R^2 – коефіцієнт детермінації.

Свою позицію автор пояснює тим, що апроксиманта часового ряду описує детерміновану складову ряду, а непояснені залишки, які характеризуються похибкою апроксимації, описують випадкову компоненту ряду. Випадкова компонента ряду зумовлена процесами, які відбуваються в соціально-економічній системі й не можуть бути точно прогнозовані та змодельовані. Саме тому похибку апроксимації можна розглядати як величину економічного ризику [4, с. 48].

Слід зазначити, що для вияву статистичних закономірностей часовий ряд має досліджуватися впродовж як мінімум 30 періодів в умовах стабільної економіки. У цьому разі такої можливості немає, а тому для того, щоб здійснити оцінку ризиків на основі апроксимації короткого часового ряду, слід дотримуватися певних вимог.

1. Для того, щоб апроксиманта не включала випадкової компоненти часового ряду, похибка апроксимації не повинна перевищувати 2–3%.

Розрахунок середньої похибки апроксимації А здійснимо за формулою:

$$A = \frac{1}{n} \cdot \sum \left| \frac{\left(y - y_x\right)}{y} \right| \cdot 100\,, \qquad (2)$$

де $(y - y_x)$ – різниця між фактичним та плановим обсягом надходжень до бюджету; n – кількість спостережень.

Перевірку дотримання цієї вимоги здійснимо на основі даних таблиці 2.

Як виявили розрахунки, часові ряди всіх статей місцевого бюджету відповідають поставленій вимозі.

2. Апроксимація часового ряду має бути виконана нелінійним поліномом.

3. Порядок апроксимуючого полінома має бути суттєво нижчим від кількості рівнів часового ряду. Зокрема, при дослідження часового ряду упродовж 6 років (2008–2013 рр.), поліном 6-го степеня точно пройде через усі точки спостереження й похибка апроксимації дорівнюватиме 0. Проте такий поліном не відповідатиме ні реальним економічним умовам, ні меті досліджень.

Таблиця 2

Розрахунок середньої похибки апроксимації

Статті надходжень до місцевого бюджету	$\left\|\frac{\left(y - y_x\right)}{y}\right| \cdot 100$						Σ	Середня похибка апроксимації А, %
	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.		
Податкові надходження	9,59	4,05	4,41	0,36	1,57	3,04	23,03	4,61
Податки на доходи, податки на прибуток, податки на збільшення ринкової вартості	8,58	2,17	2,93	4,34	5,46	4,78	28,26	5,65
Податок з доходів фізичних осіб	8,54	2,05	2,74	4,57	4,19	4,05	26,13	5,23
Податки на власність	2,59	15,59	39,66	262,48	85,14	11,97	417,42	83,48
Збори на спеціальне використання природних ресурсів	46,07	20,34	0,16	3,09	28,60	35,72	133,98	26,80
Неподаткові надходження	66,49	2,74	7,47	2,78	21,72	5,64	106,84	21,37
Доходи від власності та підприємницької діяльності	17,36	115,34	38,43	176,18	22,37	58,83	428,51	85,70
Адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційного й побічного продажу	54,34	12,08	23,79	6,40	14,31	14,95	125,86	25,17
Інші неподаткові надходження	0,09	76,44	29,33	232,33	46,95	88,53	473,67	94,73
Власні надходження бюджетних установ	74,58	8,49	5,05	4,54	80,05	51,15	223,87	44,77
Доходи від операцій з капіталом	38,50	4,29	30,73	61,75	0,76	44,39	180,41	36,08
Разом доходів	38,50	4,29	30,73	61,75	0,76	2,01	24,21	4,84

Враховуючи умови 2 та 3 одержання коефіцієнта детермінації, були побудовані поліноміальні функції 2-го степеня, у результаті чого одержані значення коефіцієнта детермінації й розраховані показники середньоквадратичної похибки апроксимації за формулою (1).

Порівняння результатів оцінки ризиковості, отриманих на основі використання двох розглянутих методичних підходів – на основі коефіцієнта детермінації й середньоквадратичної похибки апроксимації здійснимо на основі даних таблиці 3.

Зазначимо, що, як це пропонується в праці І. Ускова, ризик за показником середньоквадратичної похибки апроксимації був оцінений за тією самою шкалою, що й коефіцієнт варіації. У результаті всі дохідні статті місцевого бюджету виявились з високим ступенем ризику. Тому в разі використання другого методичного підходу доцільно орієнтуватись на більш деталізовану шкалу оцінювання, зокрема 0–10% – мінімальний ризик; 10%–25% – малий ризик; 25%–50% – допустимий ризик, 50%–75% – критичний ризик, 75%–100% – катастрофічний ризик, причому слід орієнтуватись на те, що при показнику середньоквадратичної похибки апроксимації до 50% ризик планування слід оцінювати як допустимий, тобто прийнятний. Водночас навіть за умови застосування такої деталізованої шкали результати оцінки ризику планування дохідних статей місцевого бюджету дещо відрізняються (рис. 1), що свідчить про певні відмінності й необхідності розгляду цих методичних підходів як альтернативних, а не взаємодоповнюючих у процесі оцінювання бюджетного ризику.

Враховуючи дані таблиці 3 та рис. 1, можна стверджувати, що методичний підхід, який базується на показнику середньоквадратичної похибки апроксимації, у більшості випадків дає вищі показники ризику, а тому забезпечує об'єктивнішу оцінку ризику планування бюджету. Водночас цей методичний підхід не позбавлений більшості недоліків, притаманних статистичній оцінці на основі коефіцієнта варіації.

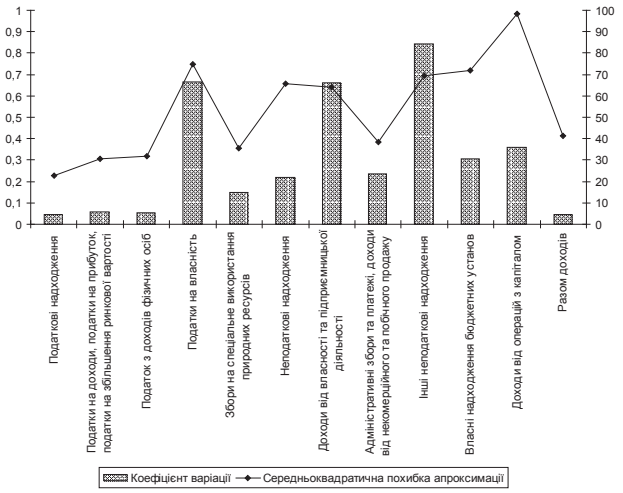

Рис. 1. Результати оцінки ризику дохідних статей бюджету Львівської області за різними методичними підходами

Висновки з проведеного дослідження. Отже, розглянуті методичні підходи не забезпечують вартісної оцінки ризику, а тому можуть розглядатися лише як інструмент оцінки ризику планування бюджету. При цьому перевагу слід надавати методичному підходові, що базується на розрахунку показника середньоквадратичної похибки апроксимації, оскільки останній дає вищі показники ризику, що робить результати такого аналізу більш інформативними порівняно з коефіцієнтом варіації.

Водночас залишаються невирішеними завдання оцінки бюджетного ризику як імовірності настання несприятливої (недовиконання планових показни-

Таблиця 3

Результати оцінки ризику дохідних статей бюджету Львівської області за різними методичними підходами

Статті надходжень до місцевого бюджету	Методичний підхід № 1			Методичний підхід № 2		
	Коефіцієнт варіації	Рівень ризику		Середньо-квадратична похибка апроксимації, %	Рівень ризику	
		варіант 1	варіант 2		варіант 1	варіант 2
Податкові надходження	0,045	низький	мінімальний	22,54	помірний	малий
Податки на доходи, податки на прибуток, податки на збільшення ринкової вартості	0,056	низький	мінімальний	30,41	високий	допустимий
Податок з доходів фізичних осіб	0,053	низький	мінімальний	31,81	високий	допустимий
Податки на власність	0,664	високий	критичний	74,75	високий	критичний
Збори на спеціальне використання природних ресурсів	0,148	помірний	малий	35,38	високий	допустимий
Неподаткові надходження	0,219	помірний	малий	65,64	високий	критичний
Доходи від власності й підприємницької діяльності	0,662	високий	критичний	64,22	високий	критичний
Адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційного й побічного продажу	0,234	помірний	малий	38,48	високий	допустимий
Інші неподаткові надходження	0,841	високий	катастрофічний	69,58	високий	критичний
Власні надходження бюджетних установ	0,304	помірний	допустимий	72,01	високий	критичний
Доходи від операцій з капіталом	0,360	помірний	допустимий	98,34	високий	катастрофічний
Разом доходів	0,047	низький	мінімальний	41,13	високий	допустимий

ків) або сприятливої (перевищення фактичних показників бюджету над плановими) подій у бюджетному процесі, що і становитиме проблему та завдання подальших розвідок у напрямі формування методичних засад оцінки бюджетного ризику регіону.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аюпова С.Г. Бюджетный риск в условиях финансового кризиса в российской экономике : автореферат дис. ... кандидата экономических наук : 08.00.01 / С.Г. Аюпова; место защиты: Челяб. гос. ун-т. Челябинск, 2011. 27 с.
2. Каючкина М.А. Бюджетные риски в процессе исполнения муниципальных бюджетов : автореферат дис. ... кандидата экономических наук : 08.00.10 / М.А. Каючкина; Сам. гос. эконом. ун-т. 20 с.
3. Офіційний сайт Львівської обласної державної адміністрації. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://old.loda.gov.ua/ .
4. Усков И.В. Методологические подходы оценки угроз и рисков местных бюджетов / И.В. Усков // Економіка і організація управління. – Донецьк : ДНУ. – 2011. – № 1 (9). – С. 44–54.

УДК 336.71:351.72(477)

Костюченко О.Є.
кандидат юридичних наук,
доцент кафедри банківської справи
Харківського інституту банківської справи
Університету банківської справи
Національного банку України

Паталах В.І.
студент
Харківського інституту банківської справи
Університету банківської справи
Національного банку України

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ ЯК СКЛАДОВА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

У статті проаналізовано й узагальнено наявні підходи до визначення сутності поняття «фінансова безпека банку». Визначено сучасні загрози фінансовій безпеці банків. Розкрито вплив стану фінансової безпеки банківської системи на фінансову безпеку держави загалом через протидію наявним і потенційно можливим загрозам.

Ключові слова: банк, банківська система, держава, фінансова безпека, загрози.

Костюченко Е.Е., Паталах В.И. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

В статье проанализированы и обобщены существующие подходы к определению сущности понятия «финансовая безопасность банка». Определены современные угрозы финансовой безопасности банков. Раскрыто влияние состояния финансовой безопасности банковской системы на финансовую безопасность государства в целом через противодействие существующим и потенциально возможным угрозам.

Ключевые слова: банк, банковская система, государство, финансовая безопасность, угрозы.

Kostiuchenko O.E., Patalakh V.I. ENSURING FINANCIAL SAFETY OF A BANKING SYSTEM AS COMPONENT OF FINANCIAL SAFETY OF THE STATE

In article existing approaches to definition of essence of the concept «financial safety of bank» are analysed and generalized. Modern threats of financial safety of banks are defined. Influence of a condition of financial safety of a banking system on financial safety of the state as a whole through counteraction to existing and potentially possible threats is opened.

Keywords: bank, banking system, state, financial safety, threats.

Постановка проблеми. В умовах зростаючої відкритості економіки України й її послідовної інтеграції у світове господарство забезпечення стабільності банківської системи є актуальним завданням у контексті забезпечення фінансової безпеки держави. Це зумовлено впливом зовнішнього середовища, яке на сьогодні характеризується елементами поглиблення фінансової кризи, та внутрішнього середовища, зокрема поглибленням конкуренції й консолідації банківського бізнесу. Тому проблема забезпечення фінансової безпеки банківської системи є досить актуальною, де головними елементами є фінансова стійкість банківських установ і стабільність банківської системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем фінансової безпеки банків приділяє увагу значна частина вчених-економістів, серед яких варто відмітити С.І. Адаменка, Д.А. Артеменка, О.І. Барановського, П.А. Герасимова, А.О. Єпіфанова, М.М. Єрмошенка, О.І. Хитріна, М.І. Зубка, Л.В. Ніколаєва. Водночас у працях науковців відсутні чіткі підходи до впливу рівня фінансової безпеки банківської системи на стан фінансової безпеки держави загалом.

Мета статті – охарактеризувати погляди науковців і визначити вплив стану фінансової безпеки банківської системи на фінансову безпеку держави загалом.

Виклад основного матеріалу. Фінансова безпека банківської системи є насамперед складовою фінансової безпеки держави, яка визначається більшістю

вчених як такий стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової систем, що характеризується збалансованістю, стійкістю до негативних впливів, спроможністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та її зростання.

Так, О.М. Головченко вважає, що фінансова безпека держави – це її здатність здійснювати самостійну фінансово-економічну політику відповідно до своїх національних інтересів [5, с. 98]

У свою чергу М.М. Єрмошенко стверджує, що фінансова безпека держави – це такий стан фінансово-кредитної сфери, який характеризується збалансованістю і якістю системної сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних чинників (загроз), здатністю цієї сфери забезпечувати захист національних фінансових інтересів, достатністю обсягів фінансових ресурсів для всіх суб'єктів господарювання й населення загалом, що забезпечує ефективне функціонування національної економічної системи й соціальний розвиток [6, с. 1].

На думку О.І. Барановського, фінансова безпека – це ступінь захищеності фінансових інтересів на всіх рівнях фінансових відносин; рівень забезпеченості громадянина, домашнього господарства, верств населення, підприємства, організації, установи, регіону, галузі, сектора економіки, ринку, держави, суспільства, міждержавних утворень, світового співтовариства фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення їх потреб і виконання наявних зобов'язань; стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової, розрахункової, інвестиційної, митно-тарифної та фондової систем, а також системи ціноутворення, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю відвернути зовнішню фінансову експансію, забезпечити фінансову стійкість (стабільність), ефективне функціонування національної економічної системи й економічне зростання; якість фінансових інструментів і послуг, що запобігає негативному впливу можливих прорахунків і прямих зловживань на фінансовий стан наявних і потенційних клієнтів, а також гарантує (у разі потреби) повернення вкладених коштів [3, с. 25].

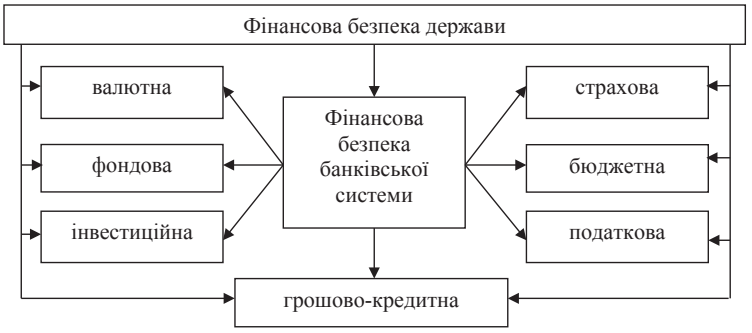

Рис. 1. Структура фінансової безпеки держави

Джерело: авторська розробка

Існують різні підходи до структури фінансової безпеки держави, однак враховуючи те, що фінансова система включає такі сектори, як грошово-кредитний, валютний, банківський, бюджетний, інвестиційний, фондовий, страховий, то їх має включати й фінансова безпека (рис. 1).

Оскільки банки одночасно є суб'єктами грошово-кредитного, валютного, банківського, страхового й фондового секторів, то слід зазначити, що саме стан банківської системи визначає рівень фінансової безпеки держави загалом. Зважаючи на це, необхідно комплексно підійти до проблем забезпечення фінансової безпеки, а саме виявити й проаналізувати взаємозв'язки між забезпеченням фінансової безпеки держави, банківської системи загалом та окремого банку зокрема.

На сьогодні в наукових джерелах не існує єдиного підходу до визначення поняття фінансової безпеки банку. Великий економічний словник дає таке визначення: «Безпекою банку є стан захищеності його життєво важливих інтересів від недобросовісної конкуренції, протиправної діяльності кримінальних формувань і окремих осіб, здатність протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам, зберігати стабільність функціонування й розвитку відповідно до статутних цілей» [1, с. 75]. Кожен із авторів пропонує та обґрунтовує свій підхід до визначення цього поняття, тому, незважаючи на деякі суперечності варто розглянути основні з них (див. таблиця 1)

Високо оцінюючи вклад вітчизняних учених у дослідження цієї проблеми, ми узагальнили вже наяв-

Таблиця 1

Визначення сутності поняття «фінансова безпека банку»

Автор	Визначення	Ключова характеристика
О.І. Барановський [2. с. 12-13].	Сукупність умов, за яких потенційно небезпечні для фінансового стану банку дії чи обставини попереджені чи зведені до такого рівня, за якого вони не здатні завдати шкоди порядку функціонування банку, збереженню й відтворенню його майна та інфраструктури й перешкоджати досягненню банком статутних цілей.	Виявлення й запобігання наявним та потенційно можливим загрозам
О.Є. Костюченко [7, с. 50]	Фінансова безпека – це нормативно забезпечений стан, у якому будь-який суб'єкт права, реалізуючи економічну свободу, здатний забезпечити своє функціонування (існування) й захист власних законних фінансових інтересів шляхом протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам, у поточному і майбутніх періодах з метою стійкого розвитку.	Нормативно забезпечений стан функціонування й захисту
Ю.В. Лаврова [9, с. 127]	Фінансовий стан, що характеризується збалансованістю та якістю фінансових інструментів, технологій і послуг; стійкістю до загроз; здатністю підприємства забезпечувати реалізацію фінансових інтересів, а також місії й завдань достатніми обсягами ресурсів.	Фінансовий стан
О.І. Хитрін [11, с. 119]	Динамічний стан, при якому банк: 1) юридично й технічно здатний виконувати та реально виконує властиві йому функції; 2) забезпечує стійкий захист життєво важливих соціально-економічних інтересів громадян, суб'єктів господарювання, суспільства й держави від негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз; 3) володіє потенціалом як для кількісного, так і для якісного зростання і має у своєму розпорядженні механізми для реалізації цього потенціалу.	Динамічний стан

ні й запропонували власне визначення поняття «фінансова безпека банку».

Отже, фінансова безпека банку – це такий стан банку (банківської системи загалом, що характеризується здатністю протистояти можливим зовнішнім і внутрішнім загрозам банківської діяльності завдяки комплексу правових, організаційних та управлінських заходів для забезпечення нормального функціонування й розвитку в умовах дестабілізуючого впливу навколишнього середовища та захищеності фінансових інтересів зацікавлених сторін (власників, клієнтів, працівників, керівництва, держави).

Основною метою фінансової безпеки банку є забезпечення конкурентоспроможності як окремого банку, так і банківської системи загалом на ринку банківських послуг і недопущення можливості отримання збитків або втрати частини прибутків унаслідок реалізації внутрішніх та зовнішніх загроз.

Як бачимо, питання забезпечення фінансової безпеки необхідно розглядати паралельно зі шляхами протидії наявним і потенційно можливим загрозам. Для фінансової безпеки банківської системи існують загрози, які традиційно поділяються на зовнішні та внутрішні. На сьогодні найбільший вплив мають зовнішні загрози. Насамперед це загострення політичної ситуації, що призвело до кардинальних змін в управлінських структурах влади, у тому числі й Національного банку України. Результатом таких змін стало скорочення кількості банків (з 180 станом на 01.01.2014 р. до 172 станом на 01.08.2014 р.) та недовіра населення до банківської системи (ажіотаж біля банкоматів провідних банків України 20.02.2014 р. й різкий відтік депозитів). Також це виникнення воєнно-політичного конфлікту на території України, наслідком якого стало припинення роботи багатьох відділень і банкоматів та скорочення обслуговування значної кількості населення. Національний банк оцінює втрати українських банків у результаті анексії Криму Росією в 22 млрд грн, повідомив під час виступу у Верховній Раді колишній голова Національного банку України Степан Кубів. У Криму працювали представництва 53 банків, 22 балансових філій банків, 1020 безбалансових відділень [10].

Наступним вагомим чинником виникнення зовнішніх загроз для банківської системи є різке коливання валютного курсу. Загалом, зростання курсу валют спонукало банки до спекулятивних операцій на валютному ринку. У свою чергу НБУ вжив досить жорстких заходів впливу у вигляді відкликання ліцензій на здійснення валютних операцій і стягнення штрафів навіть за незначні суми «за штучно завищеним курсом, який не відповідає поточним ринковим очікуванням». Про це йдеться в його листі № 29–113/27990 [10]. Такі дії банків, на думку регулятора, призводять до штучного коливання валютного курсу й дестабілізації ринку. Тому центробанк зобов'язав керівників кредитних установ взяти під особистий контроль здійснення операцій із торгівлі валютою на міжбанку. У свою чергу, банкіри стверджують що Національний банк не встановив жорсткі межі курсу й основні критерії спекуляцій, а залишив можливість самостійно визначати, була та чи інша операція спекулятивною.

Також, згідно з постановою № 328 [10], Національний банк встановив обмеження на купівлю валюти, переказ та зняття коштів з валютних коштів населення. Громадяни мають право на купівлю готівки в іноземній валюті не більше, ніж еквівалент у 15 тисяч гривень. Розмір цього еквівалента поширюється на здійснення грошових переказів без відкриття банківських рахунків і зняття коштів з депозитів населення. Здійснення таких заходів призвело до невдоволення клієнтів, особливо нерезидентів і власників валютних вкладів та посилення недовіри до надійності банківської системи.

Не менш важливою проблемою в сучасних умовах є виявлення й запобігання внутрішнім загрозам фінансової безпеки банків. О.І. Барановський зазначає, що одна з таких загроз – це брак власних коштів банків [2, с. 15]. Так, за останні три роки на офшорні рахунки з України було виведено близько 70 млрд долл. США. Про це на засіданні Верховної Ради заявив Прем'єр-міністр України Арсеній Яценюк. За його словами, гроші бралися як кредити під державні гарантії та вивовидися на офшорні рахунки. Звичайно, за таких обставин постраждав не тільки державний бюджет, а й банківська система загалом, втративши значну частку активів і ділову репутацію багатьох банків.

Також фінансовій безпеці комерційних банків сьогоденної України загрожують такі чинники: вторгнення до банківських комп'ютерних мереж; витік ділової інформації; недосконаліть структур забезпечення внутрішньої та зовнішньої безпеки банківських установ; підвищений ризик для життя і здоров'я зайнятих у банківській сфері внаслідок зростання кримінальної активності; недостатність висококваліфікованих фахівців у банківсько-кредитній сфері в правоохоронних органах [2 с. 16]. Розглянувши найбільш актуальні загрози фінансовій безпеці банківської системи, визначимо їх вплив на стан фінансової безпеки держави загалом (див. таблицю 2).

Таблиця 2

Вплив загроз фінансовій безпеці банків на стан фінансової безпеки держави

№	Загрози фінансовій безпеці банків	Наслідки для фінансової безпеки держави
1	Загострення політичної та економічної ситуації в державі	Неефективне залучення й використання вільних коштів, збільшення частки проблемних активів
2	Воєнно-політичний конфлікт на території України	Припинення роботи фінансових установ, виплати заробітних плат, пенсій, допомог
3	Різке коливання валютного курсу, збільшення частки спекулятивних операцій	Девальвація національної валюти – гривні, переоцінка активів за завищеним курсом
4	Недостатність власних коштів банків	Відтік власного та іноземного капіталу за кордон і незадовільний стан капіталізації економіки
5	Вторгнення до банківських комп'ютерних мереж, витік ділової інформації	Доступ зловмисників до банківської таємної інформації та її використання для власної вигоди
6	Недосконаліть структур забезпечення внутрішньої та зовнішньої безпеки банківських установ	Погіршення криміногенної ситуації, зростання злочинності
7	Недостатність висококваліфікованих фахівців у банківсько-кредитній сфері в правоохоронних органах	Недовіра населення до фінансової системи держави

Висновки. Наведене вище дає підставу для таких висновків: по-перше, фінансова безпека держави й банківської системи перебувають у тісній взаємодії та

впливають одна на одну. При цьому виходячи з того, що саме через банківську систему здійснюється обіг коштів, а ринок фінансових послуг на 90% складається з банківських послуг, ми стверджуємо, що від забезпечення безпеки банківської системи залежить результативність економічних процесів у державі.

По-друге, ефективність грошово-кредитного регулювання економіки неможлива без стабільної та стійкої до загроз банківської системи, тому забезпечення належного рівня стабільності та стійкості банківської системи є необхідною умовою ефективного функціонування всієї фінансової системи держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Большой экономический словарь / Ред. А.Н. Азрилян. – 4-е изд. доп. и перераб. – М. : Ин-т новой экономики, 1999. – 1248 с.
2. Барановський О.І. Банківська безпека: проблема виміру / О.І.Барановський // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 1. – С. 7–25.
3. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) / О.І. Барановський. – К. : Київ. нац. торг.-економ. ун-т, 2004. – 759 с.
4. Вовчак О.Д. Зміцнення банківської системи як чинника безпеки фінансової системи держави / О.Д. Вовчак // Збірн. наук. праць Міжнар. наук.-практ. конференції «Актуальні питання фінансової безпеки держави», м. Харків, 21.02.2014р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступ : http://univd.edu.ua/general/publishing/konf/finbezpeka/23_vovchak.pdf.
5. Головченко О.М. Фінансова безпека держави: сутність проблеми та механізми забезпечення / О.М. Головченко // Актуальні питання фінансової безпеки держави : Зб. наук. пр. Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. «Актуальні питання безпеки фінансової системи держави», м. Харків, 21.02. 2014 р. / МВС України, Харк. нац. ун-т внутр. справ. – Х. : Ніконова, 2014. – С. 98–101.
6. Єрмошенко М.М. Шляхи взаємного впливу фінансової безпеки, держави і підприємства / М.М. Єрмошенко // Національна академія управління. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2321/1/23.pdf.
7. Костюченко О.Є. Механізм адміністративно-правового регулювання фінансової безпеки в Україні: теоретико-інструментальний аналіз : [монографія] / О.Є. Костюченко. – К. : УБС НБУ, 2013. – 371 с.
8. Крупка І.М. Фінансово-економічна безпека банківської системи України та перспективи розвитку національної економіки / І.М.Крупка // Бізнесінформ. – 2012. – № 6.– С.168–175.
9. Лаврова Ю.В. Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства / Ю.В. Лаврова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 127–130.
10. Офіційний сайт Національного банку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/index.
11. Хитрін О.І. Фінансова безпека комерційних банків / О. І. Хитрін // Фінанси України. – 2004. – № 11. – С. 118–124.

УДК 338

Кравченко О.В.
аспірант
Європейського університету

БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано бюджетно-податкове регулювання інвестиційної діяльності українських підприємств. Представлено результати регресійного аналізу впливу інструментів бюджетно-податкового регулювання на інвестиційну активність вітчизняних підприємств. Запропоновано напрями модернізації бюджетно-податкової політики для забезпечення інтенсифікації інвестиційного процесу в Україні.

Ключові слова: інвестиційна активність, інвестиційний процес, джерела фінансування інвестиційної діяльності, бюджетно-податкове регулювання.

Кравченко Е.В. БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ

В статье проанализировано бюджетно-налоговое регулирование инвестиционной деятельности украинских предприятий. Представлены результаты регрессионного анализа влияния инструментов бюджетно-налогового регулирования на инвестиционную активность отечественных предприятий. Предложены направления модернизации бюджетно-налоговой политики для обеспечения интенсификации инвестиционного процесса в Украине.

Ключевые слова: инвестиционная активность, инвестиционный процесс, источники финансирования инвестиционной деятельности, бюджетно-налоговое регулирование.

Kravchenko O.V. FISCAL REGULATION OF INVESTMENT ACTIVITY OF ENTERPRISES IN UKRAINE

У статті проаналізовано бюджетно-податкове регулювання інвестиційної діяльності українських підприємств. Представлено результати регресійного аналізу впливу інструментів бюджетно-податкового регулювання на інвестиційну активність вітчизняних підприємств. Запропоновано напрями модернізації бюджетно-податкової політики для забезпечення інтенсифікації інвестиційного процесу в Україні.

Ключові слова: інвестиційна активність, інвестиційний процес, джерела фінансування інвестиційної діяльності, бюджетно-податкове регулювання.

Постановка проблеми. Інвестиції на сучасному етапі відіграють вирішальну роль у розвитку суб'єктів господарювання, оскільки закладають підґрунтя для довгострокового економічного зростання, сприяють реалізації обраної стратегії. Водночас їх успіх залежить не лише від внутрішнього інвестиційного механізму підприємства, а й від зовнішнього управління інвестиційною активністю суб'єктів господарювання, що передбачає, насамперед, застосування методів державного регулювання, які, з одного

боку, мають бути направлені на інвестиційні можливості підприємства, а з іншого – на інвестиційний потенціал. Отже, головним завданням державної інвестиційної політики є формування середовища, яке сприяє залученню й підвищенню ефективності використання інвестиційних ресурсів суб'єкта господарювання, що відповідно забезпечує не лише зростання, підвищення конкурентоспроможності окремих підприємств, а й національної економіки в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання державного регулювання інвестиційної активності суб'єктів господарювання безперечно є актуальним і привертає увагу теоретиків і практиків. Вагомий внесок у розбудову цієї наукової проблеми зробили відомі зарубіжні науковці Дж.М. Кейнс, Г. Марковіц, І. Фішер, У. Шарп та ін. Серед сучасних вітчизняних авторів варто відзначити І. Бланка, Ю. Воробйова, В. Грідасова, С. Кривченко, Г. Куліша, Т. Майорову, І. Мойсеєнко, М. Пересаду, Д. Черваньова та ін. Водночас, враховуючи складний стан національної економіки в результаті політичної, економічної, соціальної нестабільності, питання ролі держави у стимулюванні інвестиційної діяльності, особливо інструментами бюджетно-податкового регулювання, потребує подальшої наукової розробки.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження впливу бюджетно-податкового регулювання на інвестиційну активність українських підприємств і розробка напрямів удосконалення системи фінансового забезпечення їх інвестиційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед пріоритетних форм стимулювання в Україні залишаються традиційні бюджетні й податкові інструменти: прямі асигнування відповідним розпорядникам бюджетних коштів, трансферти (субвенції) державного бюджету до місцевих бюджетів, надання гарантій для залучень, податкові пільги з метою фінансування проектів розвитку. Водночас досить обмежено застосовується механізм кредитування інвестиційних видатків із державного бюджету.

За статистичними даними [1–2], обсяг сукупної державної підтримки за рахунок видатків зведеного бюджету України на економічну діяльність суб'єктів господарювання у 2013 р. становили 41,3 млрд грн або 2,8% ВВП, 9,3% видатків зведеного бюджету (у 2012 р., відповідно, 49,4 млрд грн або 3,5% ВВП, 11,3% зведеного бюджету), на кредитування, відповідно, 6 млрд грн або 0,4% ВВП, 1,4% видатків зведеного бюджету (в 2012 р. – 6,2 млрд грн. або 0,4% ВВП, 1,4% видатків зведеного бюджету). Загалом динаміка цих показників після кризи 2008 р. нестабільна й визначається соціально-економічною і політично стабільністю. Динаміка надання субсидій (трансферти на поточні витрати й капітальні вкладення на безоплатній і на безповоротній цільовій основі) підприємствам із Державного бюджету (2011 р. – 20,4 млн грн, 2012 р. – 20,2 млн грн [1–3]) свідчить, що обсяг фінансування цієї форми підтримки суб'єктів господарювання також прямо залежить від соціально-економічного стану національної економіки. Сукупний обсяг державних гарантій суб'єктам господарювання (не включено до валових показників державної підтримки підприємств) в останні роки значно зростає й у 2012 р. сягнув 75,3 млрд грн (або 5,4% до ВВП) (2011 р. – 12,9 млрд грн або 0,99% до ВВП) [4, с. 6; 9].

У структурі податкових пільг переважає податок на додану вартість (62% у 2012 р.). Пільги зі сплати податку на прибуток підприємств, їх питома частка в загальному обсязі до 2011 р. незначна. Однак у результаті новацій Податкового кодексу можливості включення до складу витрат від'ємного значення розрахунку об'єкта оподаткування (перенесення збитків попередніх років) зросла питома вага пільг за цим податком. Ця пільга є основною в загальній сумі втрат бюджету за податком на прибуток підприємств і у 2011 р. становила понад 9,4 млрд грн або 61% суми пільг за цим податком, у 2012 р. – понад 4,5 млрд грн або 30%. Разом із тим, це не вплинуло суттєво на частку збиткових підприємств (34,0% у 2011 р., 35,5% у 2012 р., 35% у 2013 р.) [5]). Водночас застосування цієї норми позначилося й на безпрецедентному зростанні валового обсягу податкових пільг у 2011 р.

Детальний аналіз державної підтримки суб'єктів господарювання демонструє, що низка податкових пільг мають опосередкований стосунок до підтримки економічної діяльності. Також у 2009–2013 рр. для всіх видів підтримки (пільги, видатки, гарантії) є низькою питома вага промислових галузей з потенціалом імпортозаміщення при високих обсягах підтримки для сільського господарства, паливно-енергетичного комплексу, сфери послуг, розвитку інфраструктури. Крім того, питома вага пільг у сфері досліджень і розробок знизилася з 1,6% у 2006 р. до 0,4% у 2012 р., при тому, що відповідні видатки зведеного бюджету становили 2,5%–2,1%, а бюджетне кредитування за цим видом діяльності взагалі не надавалося. Основну частину витрат бюджету за статтями «Субсидії і поточні трансферти підприємствам установам організаціям» та «Капітальні трансферти підприємствам, установам організаціям» (60–70%) за останні три роки становить фінансування поточної діяльності, а решту – капітальні видатки [4, с. 6].

Загальний рівень податкового навантаження суб'єктів господарювання в 2013 р. порівняно з попередніми значно підвищився (див. таблицю 1). Разом із цим навантаження за прямими, непрямими

Таблиця 1

Динаміка рівня податкового навантаження в Україні

Показник	2009	2010	2011	2012	2013
Валовий внутрішній продукт, млрд грн	914,7	1095,0	1314,0	1411,2	1454,9
Податкові надходження до зведеного бюджету, млрд грн	208,1	234,5	334,6	360,4	371,5
Рівень податкового навантаження, %	22,8	21,4	25,5	25,5	25,5
Рівень загального податкового навантаження, %	47,4	45,7	42,2	42,2	49,1
Рівень податкового навантаження за прямими податкам, %	9,8	9,6	9,9	9,7	9,6
Рівень податкового навантаження за непрямими податкам, %	13,0	11,4	13,4	13,5	11,6

Включно податкове навантаження на працю, з урахуванням внесків до державного соціального фонду

Джерело: [1-3; 6]

податкам практично не змінилося, а отже, зростання відбулося за рахунок збільшення навантаження на оплату праці.

Отже, система оподаткування в Україні загалом негативно впливає на економічну активність суб'єктів господарювання, не зважаючи на ряд реформ, пов'язаних з Податковим кодексом, і для інвестиційної діяльності є дезактивуючим чинником. Крім того, попри доволі значне зростання доходів зведеного бюджету, видатки бюджету зростають більш швидшими темпами. Відтак посилення тиску на бюджет може призвести до подальшого охолодження інвестиційної активності через зменшення фінансових ресурсів бюджету для фінансування задекларованих інвестиційних видатків, посилення фіскального тиску на корпоративний сектор, зумовлений необхідністю мобілізації додаткових коштів для бюджету з метою утримання дефіциту на встановлену рівні.

Регресійний аналіз взаємозв'язку інвестиційної активності (частка обсягу інвестицій в основний капітал в обсягу реалізованої продукції, послуг, робіт загалом по економіці) вітчизняних підприємств (Y) та бюджетно-податкового регулювання господарської діяльності в період 2008–2013 рр. дав змогу виявити таке:

– Аналіз окремих форм державної підтримки суб'єктів господарювання демонструє, що в цілому позитивно на інвестиційну діяльність впливають державні гарантії підприємствам (X_1), витрати держбюджету на економічну діяльність (X_2), кредити надані державою (X_3), негативно – втрати державного бюджету від податкових пільг (X_4): $Y=24{,}965+0{,}001\ X_1+0{,}011X_2-0{,}017X_3+19{,}697X_4$ ($R^2=0{,}911$, Fрозр.>Fкр.). За винятком наданих державою кредитів інші форми державної підтримки мають слабкий вплив. Негативний вплив податкових пільг можна пояснити тим, що загалом вони не пов'язані зі стимулюванням економічної діяльності.

– Аналіз впливу частки у ВВП бюджетного дефіциту (X_1), запозичень державного бюджету (X_2), витрат на обслуговування державного боргу (X_3), загального податкового навантаження (X_4) демонструє, що позитивно впливають на інвестиційну активність усі фактори, за винятком державних запозичень, що є результатом відсутності інвестиційного ефекту їх використання: $Y=2002{,}8+0{,}689X_1-0{,}415X_2+1{,}160X_3+0{,}108X_4$ ($R^2=0{,}986$, Fрозр.> Fкр.).

– Аналіз впливу податкового навантаження, зокрема за прямими податками (X_1), непрямими (X_2), загального (X_3) демонструє сильний негативний вплив прямих податків: $Y=65{,}428-11{,}063X_1+3{,}383X_2+0{,}526X_3$ ($R^2=0{,}908$, Fрозр.> Fкр.).

– Аналіз впливу частки податку на доходи фізичних осіб у податкових надходженнях до зведеного бюджету (X_1), частки податку на прибуток (X_2), частки податку на додану вартість (X_3) демонструє сильний позитивний вплив податку на доходи фізичних осіб, ПДВ і негативний – податку на прибуток: $Y=1893{,}9+5{,}295X_1-0{,}842X_2+1{,}495X_3$ ($R^2=0{,}905$, Fрозр.> Fкр.).

Отже, для покращення податкового клімату в Україні можна запропонувати вдосконалити податкові стимули інвестиційної діяльності за принципом їх спрямування виключно на інноваційне оновлення необоротних фондів, упровадження новітніх енергоефективних і енергоощадних технологій, оновлення інфраструктури, стимулювання розвитку експорто орієнтованих, наукомістких галузей економіки, активізацію малого підприємництва. Важливо врахувати, що ці стимули мають позитивно впливати насамперед на зростання прибутковості й реінвестування прибутку в розвиток суб'єктів господарювання. Утім, це стане можливим при умові подальшого спрощення податкової звітності та обліку окремих податків, розвитку й упровадження інформаційних технологій комунікації платників податку та контролюючих органів, наведення порядку щодо нарахування і сплати окремих податків (зокрема, відшкодування ПДВ, повернення до механізму розрахунку податку на прибуток, що ґрунтується на фактичних показниках прибутку), розширення методів фіскального регулювання переважно непрямої дії тощо.

Доцільно при цьому звернутися до світового досвіду, який пропонує різноманітні механізми стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності, зокрема списання витрат на дослідження й розробки, додаткову податкову знижку, податковий дослідний кредит, спеціальні режими амортизації основних засобів, інвестиційний податковий кредит, пільги на дохід з іноземного джерела, пільги на прибуток від продажу акцій, податковий зарплатний дослідний кредит, стимулювання через непрямі податки. Слід також урахувати, що відповідно до світового досвіду великих компаній податковий режим та оподаткування капіталу впливають на інвестиційну діяльність краще, ніж податкові пільги. Крім того, ефективність пільгового оподаткування залежить не стільки від податкових інструментів, скільки від простоти та ясності їх розрахунку [7, с. 52].

Отже, з метою вдосконалення дії бюджетно-податкових механізмів активізації інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання доцільно, по-перше, створити умови для реструктуризації підприємств, у тому числі державних монополій, з метою фінансового оздоровлення, по-друге, посилити спрямованість фіскального регулювання на стимулювання інвестиційної діяльності; по-третє, посилити інноваційну складову бюджетно-податкового механізму інвестиційної діяльності; по-четверте, забезпечити прозорий, рівний доступ підприємств до інструментів бюджетно-податкової підтримки суб'єктів господарювання; по-п'яте, посилити вплив на процес формування, розподілу й використання фінансових результатів.

Це потребує реалізації конкретних заходів, зокрема таких: створити Державний банк реконструкції та розвитку, активізувати діяльність Державного фонду регіонального розвитку; переглянути ставки оподаткування, насамперед прямого, за рахунок диференціації залежно від реінвестиції прибутку в інвестиційну та інноваційну діяльність; упровадити податкові пільги з прямого оподаткування, оподаткування капіталу, спрямованого на модернізацію виробничих фондів і впровадження новітніх технологій, інновації і НДДКР, упровадження енергоефективних і енергоощадних заходів, створення нових робочий місць, розвиток малого підприємництва; спростити процедуру отримання кредитних ресурсів шляхом удосконалення механізмів пільгового оподаткування інвестиційних проектів, державного гарантування кредитів суб'єктів господарювання; створити умови для розвитку приватно-державного партнерства щодо справедливого розподілу ризиків інвестиційних і інноваційних проектів; активізувати залучення коштів іноземних донорів, зокрема за рахунок підтримки участі суб'єктів господарювання у грантах Європейського інвестиційного банку, Європейського банку реконструкції і розвитку, Світового банку; створити орга-

нізаційно-інституційні й економічні умови для розвитку індустріальних парків; посилити боротьбу із ухиляннням від оподаткування.

Важливим напрямом дії бюджетно-податкового механізму регулювання інвестиційної діяльності підприємств є амортизаційна політика. Це зумовлено тим, що амортизація є джерелом фінансування, яке не обтяжено податками, на нього не впливають кон'юнктурні коливання, не потребує виплати процентів, прискорена амортизація є податковою пільгою. Крім того, амортизаційні відрахування є не лише джерелом оновлення виробничих потужностей, а й розширення виробництва (ефект вивільнення капіталу). Амортизація – один із найефективніших методів стимулювання інвестиційної діяльності, що підтверджується й статистикою: у світовій практиці тільки третину додаткового прибутку платники податків витрачають на інвестиції, а решта йде переважно на їх особисте збагачення, а отже, рівень реінвестування прибутку невисокий. Водночас за рахунок амортизації забезпечується близько 60% інвестицій в основний капітал [8].

В окремих країнах норма прискореної амортизації перевищує 100%, зокрема в Японії вона досягає навіть 200%. Річні норми амортизації в Канаді, Великобританії, Швейцарії можуть досягати 100%. У Великобританії передбачено вищий рівень норм амортизації для малих підприємств, ніж для великих фірм. У деяких країнах використовується спеціальний амортизаційний режим для депресивних регіонів (Швейцарія, США), для окремих видів діяльності (США, Австрія), захисту навколишнього середовища, використання енергоефективних, енергоощадних виробничих фондів, сонячної енергії, тепло- та шумоізоляції (Швейцарія, Німеччина).

Від методу нарахування амортизації, який використовує суб'єкт господарювання, залежить залишкова вартість необоротних активів, розмір амортизації, витрат, прибутку та податку на нього. З огляду на це важливим для інтенсифікації інвестиційної активності є вибір найоптимальнішого методу амортизації. Аналіз впливу динаміки амортизаційних відрахувань на фінансові результати, зобов'язання перед бюджетом щодо податку на прибуток за умови використання різних методів нарахування амортизації (прямолінійний, зменшення залишкової вартості, прискорене зменшення залишкової вартості, кумулятивний, виробничий), дає змогу виявити таке. По-перше, якщо розглядати амортизаційні відрахування як форму фінансування інвестицій, то кумулятивний метод і метод прискореного зменшення залишкової вартості підпорядковані стимулюванню інвестиційної діяльності, метод зменшення залишкової вартості є інтенсивно стимулюючим, методи виробничий і кумулятивний характеризуються відносно постійними відрахування, а тому забезпечують насамперед просте, а не розширене відтворення. По-друге, якщо розглядати амортизацію як важіль впливу на фінансові результати, які в подальшому можуть бути використання для реінвестиції в розвиток, то за економічною сутністю збільшення амортизаційних відрахувань не зумовлює зміни ефективності діяльності, а лише змінює структуру й динаміку накопичення амортизаційного фонду. Обсяг амортизації, прибутку, податку на прибуток також не змінюються. Лише в разі прискореної амортизації в перші роки перенесена вартість на основні фонди буде більшою за економічно обґрунтовану, а в останні роки – відповідно меншою. Крім економії часу, чинником цього, зокрема, є вплив інфляції.

В Україні система амортизації універсальна і, не зважаючи на зміни, пов'язані з новим Податковим Кодексом, поки слабо стимулює інвестиційне використання коштів вітчизняними підприємствами. Одним із важливих недоліків амортизаційної системи є відсутність зацікавленості підприємств в оновленні основних фондів. Це можна пояснити таким: по-перше, наявність індексації та переоцінки основних фондів сприяють збільшенню амортизації, зменшенню бази оподаткування, податку на прибуток, а отже, не виникає потреби спрямовувати кошти на оновлення необоротних фондів; по-друге, недостатній рівень контролю за використанням цих коштів. Щодо останнього, то згідно з податковим Кодексом України [9] передбачено, що суми коштів, вивільнені від оподаткування, спрямовуються підприємствами-платниками податку на збільшення обсягів виробництва, переоснащення матеріально-технічної бази, запровадження новітніх технологій, пов'язаних з основною діяльністю такого платника податку, та/або повернення кредитів, використаних на зазначені цілі, і сплату процентів за ними. Однак необхідність регламентації амортизаційного фонду не передбачено, механізм контролю з боку держави не діє.

У контексті цього можна запропонувати такі напрями вдосконалення амортизаційної політики щодо підвищення інвестиційної активності вітчизняних підприємств, направлені на регіональну й галузеву диференціацію амортизаційної політики та створення умов для прискорення інноваційного оновлення необоротних фондів, враховуючи високий рівень їх зносу в Україні, економічну нестабільність: розширення класифікації основних фондів у розрізі груп амортизації, галузей, регіонів; підвищити норми амортизації основних засобів, зокрема для транспортних засобів; обмежено використовувати прискорену амортизацію лише в галузях, пов'язаних з високотехнологічним, інноваційним, енергоефективним виробництвом, в IT-галузі, агропромисловому комплексі, комунальному господарстві; використовувати бонусну амортизацію (за умови відсутності прискореної амортизації), зокрема амортизаційну премію щодо науково-дослідного й дослідно-конструкторського обладнання, енергоощадне обладнання й устаткування, спеціальні коефіцієнти для окремих депресивних регіонів та умов використання обладнання, для обладнання й устаткування, уведеного у 2013–2014 рр.; підпорядкувати амортизаційну політику динаміці макроекономічного розвитку національної економіки та динаміці зносу необоротних фондів: у період стабілізації, достатнього рівня оновлення необоротних фондів – перехід переважно до пропорційного методу нарахування, в період дестабілізації, високого рівня зносу необоротних фондів – до прискореної амортизації, методу прискореного зменшення залишкової вартості, спеціальних режимів амортизації (премії, коефіцієнти тощо).

Висновки з проведеного дослідження. Отже, бюджетно-податкове регулювання суб'єктів господарювання є важливим механізмом стимулювання інвестиційної активності, особливо в умовах, коли вплив зовнішніх факторів на фінансово-господарську й інвестиційну діяльність посилюється. Важливим при цьому є вибір саме тих методів та інструментів впливу, які забезпечать позитивний ефект для досягнення головної мети будь-якого підприємства – зростання добробуту власників, ринкової вартості підприємства, що також створить умови для зростання соціально-економічного добробуту країни загалом. Однак це потребує використання відповідного

сучасного методичного забезпечення прогнозування та планування інвестиційного процесу суб'єктів господарювання, що й має стати об'єктом подальших наукових досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Самчинська І.М. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2012 рік / І.М. Самчинська, А.Ю. Рудик, В.В. Зубенко та ін. – К., 2013. – 73 с.
2. Губенко В.В. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2013 рік / В.В. Зубенко, І.М. Самчинська, А.Ю. Рудик та ін. – К., 2014. – 80 с.
3. Щербина І.Ф. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2011 рік / І.Ф. Щербина, А.Ю. Рудик, В.В. Зубенко, І.М. Самчинська та ін. – К., 2011. – 96 с.
4. Черніков Д.О. Модернізація системи державної підтримки суб'єктів господарювання в Україні / За ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2013. – 48 с.
5. Ломачинська І.А. Вплив фіскальної політики держави на фінансову стійкість українських підприємств / І.А. Ломачинська // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2014. – Том 19. – Вип. 2/5. – С. 173–177.
6. Динаміка Валового внутрішнього продукту України // Міністерство фінансів України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://index.minfin.com.ua/index/gdp/.
7. Налоговое стимулирование инновационных процессов / Отв. ред. Н.И. Иванова. – М. : ИМЭМО РАН, 2009. – 160 с.
8. Кюрджиев С.П. Зарубежный опыт реализации амортизационной политики организации / С.П. Кюрджиев // Вестник Таганрогского института управления и экономики. – 2012. – № 2. – С. 15–18.
9. Податковий кодекс України // Вісник податкової служби України. – 2013. – № 2–3. – С. 1–416.

УДК 366.54

Лащак В.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Буковинського університету

Лащак Т.В.
студент
Чернівецького національного університету

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЗАХИСТУ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ. СТАНДАРТИЗАЦІЯ ЯК ПРИОРІТЕТНИЙ НАПРЯМ ЙОГО РОЗВИТКУ

Більшість науковців розглядають в понятійному просторі захист прав споживачів тільки з правової точки зору, не аналізуючи глибинні економічні передумови, які впливають на якісні та функціональні характеристики споживчих товарів і, відповідно, трансформуються в задоволення чи не задоволення споживацьких очікувань від придбаних товарів. На нашу думку, залежно від проходження товару в часовому просторі, варто здійснити градацію захисту прав споживачів як певного контрольного процесу на попередній, поточний і слідуючий захист, якому будуть притаманні певні фінансові важелі, що держава може застосовувати для функціонування механізму захисту прав споживачів. Надзвичайно важливо, з метою не допуску на ринок неякісної продукції, орієнтуватись на сучасну європейську стратегію якості й безпеку продукції та послуг, використовуючи напрацювання всесвітньої організації національних органів з стандартизації.

Ключові слова: захист прав споживачів, фінансовий механізм і важелі, стандартизація, стандарти.

Лащак В.В., Лащак Т.В. ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ ЗАЩИТЫ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ. СТАНДАРТИЗАЦИЯ КАК ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ЕГО РАЗВИТИЯ

Большинство ученых рассматривают в понятийном пространстве защиту прав потребителей только с правовой точки зрения, не анализируя глубинные экономические предпосылки. влияющие на качественные и функциональные характеристики потребительских товаров и, соответственно, трансформирующиеся в удовлетворение или не удовлетворение потребительских ожиданий от приобретенных товаров. По нашему мнению, в зависимости от прохождения товара во временном пространстве, следует осуществить градацию защиты прав потребителей как определенного контрольного процесса: предварительного, текущего и последующего, которому будут присущи определенные финансовые рычаги, которые государство может применять для функционирования механизма защиты прав потребителей. Чрезвычайно важно, с целью не допуска на рынок некачественной продукции, ориентироваться на современную европейскую стратегию качества и безопасности продукции и услуг, используя наработки всемирной организации национальных органов по стандартизации.

Ключевые слова: защита прав потребителей, финансовый механизм и рычаги, стандартизация, стандарты.

Laschak V.V., Laschak T.V. FINANCIAL MECHANISM FOR CONSUMER PROTECTION. STANDARDIZATION AS A PRIORITY OF ITS DEVELOPMENT

Most scholars consider the conceptual space of consumer protection only from a legal point of view, analyzing the underlying economic conditions that affect the quality and functional characteristics of goods and accordingly transformed to meet or not meet consumer expectations of purchased goods. In our opinion based on the passage of goods in temporary space should make gradation consumer protection as a specific control process for the previous, current and ex defense which are respectively characterized by some financial instruments that the state can apply for the functioning of zhystu consumer rights. It is essential in order to avoid admission to the market is not oriented quality products for modern European strategy for quality and safety of products and services, using the achievements of world organization of national standards bodies.

Keywords: consumer protection, financial mechanisms and instruments, standardization, standards.

Постановка проблеми. У період глобалізації економіки перед державою гостро постає проблема захисту прав громадян як споживачів. Необхідно визначити можливість впливу держави за допомогою фінансових механізмів на розвиток стандартизації як можливості контролю за якісними й функціональними характеристиками товарів робіт і послуг, що пропонуються споживачам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми питань захисту прав споживачів у ринкових умовах розглядаються на теоретичному й методологічному рівнях рядом учених: П. Калита [1], А. Мазаракі [2], Н. Салухіна [3], О. Язвінська [4], І. Дудла [5] та інші. У роботах цих авторів аналізуються загальні принципи, методи і прийоми захисту прав споживачів. Однак практично всіма науковцями захист прав споживачів розглядається на кінцевому етапі у момент реалізації або після придбання товару споживачем переважно з правової точки зору.

Постановка завдання. Визначити можливість впливу держави за допомогою фінансових механізмів на розвиток стандартизації.

Виклад основного матеріалу дослідження. У світовій економіці поняття конс'юмеризм, яке походить від латинського «consumo» – споживаю, розглядається як організований рух громадян, а також державних і громадських установ за розширення прав та вплив споживачів на виробників і торговців як у комерційній сфері, так і поза нею. [4]. Уряди країн при розробці й посиленні політики у сфері захисту прав та інтересів споживачів дотримуються Керівних Принципів для захисту інтересів споживачів, прийнятих у квітні 1985 р. Генеральною Асамблеєю ООН (резолюція 39/248) [6]. Для України, як країни, що передбачила євроінтеграційний курс важливим, є поглиблений аналіз фактичного стану реалізації основоположних Принципів ООН у сфері споживчої політики. Тільки тоді стане можливим відповідне коригування змісту та пріоритетів державної споживчої політики, внесення змін і доповнень до законодавства, які стимулювали б більш активні дії до захисту прав та інтересів вітчизняних споживачів у конкретних соціально-економічних умовах. Ефективний фінансовий механізм захисту прав споживачів слід розробити на основі нових підходів до управління якістю товарів і послуг, а також новітніх підходів до контролю за якістю товарів і послуг на споживчому ринку.

Варто відмітити, що більшість науковців розглядають у понятійному просторі захист прав споживачів тільки з правової точки зору, не аналізуючи глибинних економічних передумов, які впливають на якісні та функціональні характеристики споживчих товарів і, відповідно, трансформуються в задоволення чи не задоволення споживацьких очікувань від придбаних товарів. На нашу думку, залежно від проходження товару в часовому просторі, варто здійснити градацію захисту прав споживачів як певного контрольного процесу на попередній, поточний і слідуючий захист, якому будуть притаманні певні фінансові важелі, що держава може застосовувати для функціонування механізму захисту прав споживачів. Так, на стадії попереднього контролю, коли тільки відбувається підготовка до випуску того чи іншого товару чи послуги, до фінансових важелів попереднього впливу слід зарахувати такі:

1. Фінансування державою й залучення коштів з інших джерел, спрямованих на систему стандартизації та сертифікації товарів, робіт і послуг.

2. Запровадження програм з фінансування проектів, які передбачають виготовлення продукції за міжнародними більш якісними характеристиками й показниками.

3. Запровадження податкових пільг для виробників продукції з високими споживчими показниками.

4. Удосконалення механізму повернення податків, зокрема ПДВ на товари, які виробляються в державі й вивозяться для реалізації та користування за межі митної території.

5. Сприяння держави в залученні міжнародних грандів, направлених на покращення якісних показників продукції.

6. Надання пільгових кредитів і застосування державою компенсаторів відсоткових виплат комерційним банкам за надані кредитні ресурси для виробництва більш якісних товарів.

На стадії вже безпосереднього виробництва й надання робіт чи послуги, на нашу думку, державі варто задіювати для ефективного функціонування механізму захисту прав споживачів такі фінансові важелі впливу:

1. Фінансове та інше стимулювання державою підприємстрв, які впровадили та організували ефективний внутрішній контроль за якістю продукції.

2. Стимулювання конкурентного середовища в державі, орієнтованого на використання підприємствами більш якісних матеріалів, технологічно кращого й енергозберігаючого обладнання, а також залучення до виробничих процесів більш високопрфесійних і досвідчених спеціалістів.

3. Фінансування, а також ефективна організація та контроль з боку держави й громадськості за діями органів, уповноважених здійснювати зовнішній контроль за дотриманням вимог виробництва й відповідності виготовленої продукції стандартам і технічним регламентам.

4. Ефективне використання податкових важелів впливу.

5. Ефективне використання монетарних інструментів впливу.

6. Фінансування та стимулювання створення незалежних інформаційних медіа просторів, що аналізують якісні параметри товарних ринків.

7. Фінансування і стимулювання створення незалежних лабараторій і науково дослідних інститутів, які досліджують і вивчають якісні характеристики продукції.

Стосовно фінансових важелів впливу держави на просторово часовій стадії слідуючого контролю, що має здійснюватись у процесі реалізації й безпосереднього використання продукції, то тут варто визначити таке:

1. Застосування ефективних заходів контролю із застосуванням дієвих штрафних, дсциплінарних та інших заходів примусово обмежувального характеру.

2. Фінансування, а також ефективна організація та контроль з боку держави та громадськості за діями органів, до повноважень яких належать нагляд і контроль за дотриманням вимог законодавства з питань якостій безпеки продукції.

3. Фінансування й організація роботи судової гілки влади в напрямі ефективного захисту інтересів споживачів і застосування компенсаторів їх матеріальних та моральних збитків.

4. Постійне вдосконалення роботи механізму оподаткування доходів споживачів.

5. Створення сприятливих монетарних умов у державі та стимулювання розвитку механізму кредитування споживачів.

6. Використання розподільчих і перерозподільчих функцій держави через пільгові й субсидарні механізми.

7. Фінансове стимулювання створення громадських, міжнародних та інших недержавних конс'юмерських організацій.

8. Стимулювання підприємств, які виробляють і реалізують товари, надають послуги та виконують роботи високої якості.

9. Фінансування витрат. повязаних з веденням бази даних неякісних і небезпечних товарів.

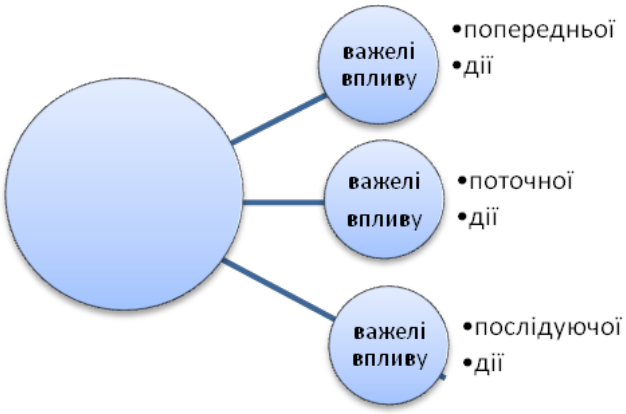

Рис. 1. Механізм захисту прав споживачів і важелі впливу в часовому просторі проходження товарної продукції

Саме трактування механізму захисту прав споживачів можливо тільки в тісному поєднанні з якісними характеристиками продукції. Понятійним визначенням якості є сукупність властивостей і характеристик продукції, яка забезпечує задоволення наявних потреб споживачів [7, с. 270]. Таке трактування є досить загальним визначенням якості, у більш широкому розумінні якість продукції передбачає сукупність певних показників, що є відображенням корисності її для споживача, безпеки, надійності, довговічності, гарантійності, наявності певного достатнього технічного ресурсу, придатності до ремонту, новизни, економічності, ергономічності, естетичності, екологічності. Найвищим критерієм якості є її відповідність світовим стандартам та конкурентоспроможність на світовому ринку.

Надзвичайно важливо, з метою не допуску на ринок неякісної продукції, уміло використовувати фінансові механізми держави в напрямі орієнтування на сучасну європейську стратегію якості й безпеку продукції і послуг, використовуючи напрацювання всесвітньої організації національних органів з стандартизації. ISO (International organization for standardization) – всесвітня організація національних органів із стандартизації, яка об'єднує більше ніж 100 країн-членів, де кожна з країна має один рівний голос. До складу ISO входять 120 країн із своїми національними організаціями зі стандартизації. Міжнародні стандарти ISO не мають статусу обов'язкових для всіх країн-учасниць, будь-яка країна світу має право застосовувати їх на власний розсуд. Застосування міжнародного стандарту ISO пов'язано в основному з участю країни у міжнародному поділі праці і станом її зовнішньої торгівлі. Основною метою ISO є підтримка розробки стандартів, тестування й сертифікації спрямованих на розвиток торгівлі якісних продуктів і послуг. З березня 1997 р. стандарти ISO почала визнавати й Україна.

Структура ISO сформована з керівних та робочих органів. До керівних органів належать Генеральна асамблея, Рада, Технічне керівне бюро. До робочих органів – технічні комітети, підкомітети, технічні консультативні групи. У свою чергу Раді ISO підпорядковуються сім комітетів: ПЛАКО (технічне бюро), СТАКО (комітет з вивчення наукових принципів стандартизації), КАСКО (комітет з оцінки відповідності), ІНФКО (комітет з науково-технічної інформації), ДБВКО (комітет з надання допомоги країнам, що розвиваються), КОПОЛКО (комітет із захисту інтересів споживачів), РЕМКО (комітет зі стандартних зразків) [8, с. 139].

Технічну роботу в ISO здійснюють понад 30 тис. експертів з різних країн світу, тому ISO має світовий авторитет і високий статус серед найбільших міжнародних організацій. Тільки 20% від загальної кількості стандартів ISO передбачає вимоги до конкретної продукції, водночас як основна маса нормативних документів регламентує вимоги безпеки, технічної сумісності, методів випробування продукції, а також інших загальних і методичних питань.

Рішення організації впроваджувати стандарти ISO в основному ґрунтується на таких факторах [9, с. 87–88]:

– вихід на ринки Європейського союзу;

– конкурентоспроможність на внутрішньому й зовнішньому ринках;

– задоволення запитів споживачів, що вимагають ISO 9001;

– удосконалення системи якості;

– мінімізація повторних аудитів, які здійснюються різними споживачами.

Упровадження ISO надає такі основні переваги:

– розширення визнання завдяки стандартам;

– всесвітня доступність стандартів на багатьох мовах, що сприяє розширенню зв'язків між багатонаціональними споживачами й постачальниками.

Виконання вимог ISO означає, що система якості, яка використовується, здатна задовольнити вимоги споживача, а їхній номер свідчить про певний напрям. Так, основні стандарти 9000 стосуються основних вимог до якісних характеристик товарів, робіт і послуг:

- ISO 9000:2000 встановлює принципи та основні поняття управління якістю, змальовує зміст серії стандартів та дає перелік термінів, їх визначення для використання в будь-якій організації.

- ISO 9001:2000 визначає вимоги до системи управління якістю, якщо організації необхідно продемонструвати здатність задовольнити вимоги споживачів та органів влади.

- ISO 9004:2000 змальовує керівні положення для створення системи управління якістю, яка перевищує вимоги ISO 9001 з метою ефективного задоволення й перевищення очікувань споживачів.

- ISO 19011 забезпечує керівництво щодо планування та проведення аудиту.

Стандарт ISO 14000 – міжнародний стандарт зі створення системи екологічного менеджменту, являє собою своєрідне сімейство стандартів, пов'язаних з навколишнім середовищем, яке існує, щоб допомогти організаціям звести до мінімуму негативний вплив діяльності організації на навколишнє середовище:

– ISO 14001 становить фундаментальний набір правил, якими користуються організації по всьому світу, проектує й упроваджує ефективні системи екологічного менеджменту.

– ISO 14001 встановлює критерії для системи екологічного менеджменту, описує основні правила, яким організація може слідувати для побудови ефективної системи екологічного менеджменту, може

бути використаний організаціями для підвищення ефективності використання ресурсів. Цей стандарт був розроблений для зменшення впливу діяльності організацій на навколишнє середовище. У свою чергу підприємства отримують ряд економічних переваг: підвищений рівень відповідності законодавчим і правовим вимогам за рахунок використання стандарту; знижують ризики нормативних і екологічних штрафів; сертифікація на відповідність ISO 14001 дає змогу уникнути багаторазову сертифікацію на різні стандарти [9].

Важливу роль в підвищенні якості продукції відіграють стандарти ІБО 22000. «Системи менеджменту безпеки харчових продуктів». Стандарт ISO 22000 розроблений для того, щоб організації всіх типів, що беруть участь у ланцюгу поставки харчової продукції, могли впровадити систему менеджменту безпеки цієї продукції. До таких організацій належать виробники сировини та харчових продуктів, компанії які забезпечують транспортування й зберігання готової продукції, організації роздрібної торгівлі, окрім того виготовлення устаткування, пакувального матеріалу, добавок і інгредієнтів.

Стандарти є джерелом найважливішої інформації, оскільки в них зібрано норми і правила, основані на досягненнях у різних галузях техніки, технології та практичного досвіду й визнані методом консенсусу представниками всіх зацікавлених сторін. Важливо відзначити великий вплив стандартизації на підвищення конкурентоспроможності та якості продукції, який реалізується в основному через комплексне розроблення стандартів на сировину, матеріали, напівфабрикати, комплектувальні вироби, оснащення, проектування й готову продукцію; на технологічні вимоги до найважливіших процесів і показників якості, а також на єдині методи випробування й вимірювання, засоби контролю та оцінювання відповідності. Стандарти полегшують вибір оптимального розмірного ряду й найкращих зразків, забезпечують організацію спеціалізованих виробництв, зменшують витрати на проектування і виготовлення, скорочують строки освоєння продукції. Очевидно, наявність стандартів істотно полегшує та спрямовує діяльність виробника продукції щодо забезпечення її ринкової відповідності за критеріями конкурентоспроможності та якості. Доречно наголосити, що застосування принципу обов'язковості стандартів, надмірна деталізація вимог та орієнтація стандартизації на певні конструкційні рішення, застосування лише визначених матеріалів чи сировини тощо є гальмом у створенні належної продукції. Також, як свідчить міжнародний досвід, одним з найбільш ефективних механізмів підвищення якості роботи органів державної влади з точки зору потреб споживачів є впровадження у їх діяльність стандартів і процедур, які приводять системи управління в державному секторі до єдиних з бізнес-сектором.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, обраний Україною курс на євроінтеграційні процеси ставить важливу умову щодо постійного покращання якісних показників продукції. Трансформація конкурентної боротьби у сфері нецінових категорій активізує появу великої кількості технологічно складних виробів, що зумовлює видозмінення ціни як такої у багатоскладову ціну споживання, та відображає всю суму видатків покупця, необхідну для функціонального й ефективного споживання товару протягом усього строку його служби. При виборі товару для покупця стають домінуючими такі показники, як якість, функціональність, новизна товару, надійність конструкції та наявність термінів гарантії, відповідність міжнародним стандартам, зручність експлуатації, зовнішнє оформлення, готовність до споживання, легкість у користуванні тощо. Такі нецінові властивості та їх параметри форматують нову модель системи споживчих цінностей, утворюючи нові точки дотику конкурентних змагань як окремих підприємств та фірм-експортерів, так і цілих держав, які є основними гравцями в транснаціональній економіці світу. Вплив держави на розвиток стандартизації як складової механізму захисту інтересів споживачів надає можливість досягнути декількох цілей, зокрема, найбільш пріоритетними з яких є забезпечення власного населення якісним товаром і можливість продукції конкурувати на зовнішніх ринках. Вважаємо за необхідне продовжувати наукові дослідження щодо аргументації зміни політики держави із захисту прав споживачів у напрямі профілактики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Калита П. Звенья одной цепи: Защита потребителей и товаропроизводителей немислима без интегрирующей основы – качества / П. Калита // Споживач. – 1997. – № 8.
2. Мазаракі А.А. Захист прав споживачів: соціально-правовий аспект / Київський національний торговельно-економічний ун-т / А.А. Мазаракі, О.М. Язвінська, Л.В. Ніколаєва, Н.В. Притульська, Л.М. Іваненко; заг. ред. Л.В. Ніколаєва. – К. : КНТЕУ, 2002. – 312 с.
3. Салухіна Н.Г. Захист прав споживачів : [навчальний посібник] / Н.Г. Салухіна, О.М. Язвинська, О.І. Башкатова. – К. : МАУП, 2007. – 382 с.
4. Язвінська О.М. Історія конс'юмеризму : [навч. посіб. для студ. вищих закл. освіти з підприємництва і торгівлі]. – 2. вид., доп. й перероб. – К. : КНТЕУ, 2003. – 363 с.
5. Дудла І.О. Захист прав споживачів: [навч. посіб. для студ. ВНЗ]. – Чернігів : ЧДТУ, 2006. – 268 с.
6. Резолюція 39/248 Генеральної Асамблеї ООН «Керівні принципи для захисту інтересів споживачів» від 09.04.1985 р. // Internet-сайт Верховної Ради України: www.rada.gov.ua. Розділ: Законодавство.
7. Методичні і організаційні документи програми / Київська якість. – К., 2012. – 270 с.
8. Використання знаків оцінки відповідності // Інформ. бюл. з міжнар. стандартизації. – 2012. – № 1. – С. 130-139.
9. Макаров С.В. Сертифікація за вимогами стандарту ISO 1401: очікування й проблеми. – [Електронний ресурс].– Режим доступу : >www.ecoline.ru /mc /management /articles /certif_VPZ. Html.

УДК 336.7

Лебідь О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

КАПІТАЛ БАНКІВ ЯК НОСІЙ ПОТЕНЦІАЛУ Й ФІНАНСОВА ОСНОВА СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ

У статті на основі критичного аналізу підходів до тлумачення поняття визначено сутність капіталу банку; виявлено й охарактеризовано його загальносистемні та специфічні характеристики. Показано взаємозв'язок капіталу банку з його економічним потенціалом. Визначено роль фінансового потенціалу в розвитку банку та запропоновано формулу обчислення величини фінансового потенціалу розвитку, на основі якої проведено розрахунки для десяти найбільших банків України.

Ключові слова: капітал банку, системні характеристики капіталу, структура капіталу банку, потенціал банку, розвиток банку, фінансовий потенціал розвитку банку.

Лебедь О.В. КАПИТАЛ БАНКОВ КАК НОСИТЕЛЬ ПОТЕНЦИАЛА И ФИНАНСОВАЯ ОСНОВА СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.

В статье на основе критического анализа подходов к толкованию понятия определена сущность капитала банка; выявлены и охарактеризованы его общесистемные и специфические характеристики. Показана взаимосвязь капитала банка с его экономическим потенциалом. Определена роль финансового потенциала в развитии банка и предложена формула вычисления величины финансового потенциала развития, на основе которой проведены расчеты для десяти крупнейших банков Украины.

Ключевые слова: капитал банка, системные характеристики капитала, структура капитала банка, потенциал банка, развитие банка, финансовый потенциал развития банка.

Lebid O.V. CAPITAL OF BANKS AS A CARRIER OF POTENTIAL AND FINANCIAL BASIS OF STRATEGIC DEVELOPMENT

The essence of capital is defined on the basis of critical analysis of approaches to the definition's interpretation in the article. There are detected and characterized capital's generic and specific characteristics in the article. The relationship of the bank's capital to its economic potential was shown. The role of the bank's financial potential in its development is determinates and the calculation formula of the financial potential of bank's development is proposed. The calculations of financial potential of the bank's development were put through for the ten largest banks in Ukraine.

Keywords: capital of a bank, capital system characteristics, capital structure, bank's potential, bank's development, the financial potential of the bank's development.

Постановка проблеми. Стратегічне управління банком у сучасних умовах функціонування й розвитку фінансової системи України є об'єктивною необхідністю і запорукою формування стійких конкурентних переваг. Практика діяльності українських банків засвідчує, що найуспішнішими вітчизняними банками є ті, що значну увагу приділяють формуванню та реалізації стратегії розвитку банку. Одним з ключових питань у цих процесах є вибір напрямів розвитку банку й пошук їх фінансового забезпечення, оскільки стратегічні цілі, втілені в досягнення конкретних значень ключових показників діяльності банку, потребують належного фінансування. Для забезпечення досяжності поставлених стратегічних цілей банку необхідно визначити обсяги його фінансового потенціалу розвитку. Вирішенню цього завдання і присвячено статтю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінки капіталу й потенціалу банків є перманентно актуальними, про що свідчать численні публікації провідних вітчизняних і зарубіжних учених [1–23], а саме: М.Д. Алексеєнко [1], І.О. Бланка [2], Ю.М. Воробйова [6], В.В. Коваленко [12], О.С. Любунь [14], Г.О. Панасенко [16], С.М. Савлука [1718], Л.В. Сорокіної [], Р.І. Тиркала [19], Л. Едвінсона [21], І. Фішера [22]. Проте аналіз праць зазначених авторів виявив, що, по-перше, капітал банку переважно досліджується з позиції бухгалтерського підходу, який визначає його як залишкову вартість активів після вирахування зобов'язань, що значно звужує спектр аналізованих проблем щодо питань виключно власного капіталу, структури капіталу й забезпечення достатньої капіталізації банків [1; 7; 9; 12; 17; 19]; по-друге, потенціал банку розглядається відокремлено від його капіталу [1–7; 9; 12–14; 16-20], що ставить під сумніви адекватність методів оцінки економічного потенціалу як банку, так і банківської системи, а також нівелює значення капіталу у процесі фінансування розвитку банку; по-третє, поза увагою вчених лишається питання співвідношення понять капіталу й потенціалу банку, а також вимірювання фінансового потенціалу розвитку. У зв'язку із цим, постає необхідність подальших досліджень потіння банківського капіталу, визначення його ролі у формуванні та реалізації фінансового потенціалу розвитку банку.

Постановка завдання. Метою статті є вимірювання фінансового потенціалу розвитку банків і визначення ролі їх капіталу. Для досягнення мети необхідно вирішити такі завдання: 1) визначити сутність і співвідношення понять капіталу й потенціалу банку; 2) охарактеризувати капітал банку як систему; 3) показати взаємозв'язок капіталу й потенціалу банку; 4) запропонувати підхід до вимірювання фінансового потенціалу розвитку банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. У попередніх дослідженнях [24, с. 185] було встановлено, що під економічним потенціалом банку слід розуміти сукупність економічних характеристик, що визначають наявні та приховані можливості існуючого капіталу, фінансових, матеріально-технічних, трудових, інформаційних та інших ресурсів (наявних та що можуть бути мобілізовані), які можуть бути використані й забезпечать виробництво фінансово-посередницьких тощо банківських продуктів і послуг у кількості та якості, необхідної для максимального досягнення мети держави, акціонерів і клієнтів бан-

ку, зважаючи на зовнішні й внутрішні умови його функціонування [24, с. 185].

Із визначення стає зрозумілим, що потенціал банку та його капітал пов'язані. Доцільно звернути увагу на сутність капіталу банку. Згідно зі статтею 1 Закону України «Про банки і банківську діяльність» капітал банку – власні кошти, залишкова вартість активів банку після вирахування всіх його зобов'язань. Проте, на думку автора, такий підхід значно звужує розуміння економічної сутності категорії капітал, що зумовлює необхідність зупинитись на визначенні сутності капіталу більш докладно. Аналіз робіт провідних учених показав, що найбільш змістовними і коректними визначеннями сутності капіталу, на погляд автора, є визначення І.О. Бланка та М.С. Дороніної, які визначають капітал як блага. З метою обґрунтування визначення капіталу через поняття благ розглянемо поняття «ресурси», «цінність», «благо». Ресурси – основні елементи виробничого потенціалу, які має в розпорядженні система і які використовуються для досягнення конкретних цілей економічного розвитку [25, с. 206]. Цінність – діалектична єдність корисності речі для споживача, а також вартості для виробника. Термін «цінність» має синоніми: гідність, заслуга, користь, благо, надбання, вартість [25, с. 898]. Благо – матеріальні й нематеріальні цінності, що приносять людям користь, задоволення, радість тощо [26, с. 111].

Якщо визначати капітал через поняття «ресурси», то, відповідно до наведеного вище визначення поняття капіталу, буде обмежено суто виробничою сферою, що не відповідає реальності, тому що капітал існує й у невиробничій сфері економіки. Поняття «цінність» і поняття «благо» з економічної точки зору є синонімами, тому для визначення капіталу можна використовувати будь-яке з них.

Далі слід окреслити суттєві ознаки капіталу з метою виокремлення з усієї множини благ тільки такі, що можуть називатися капіталом. Беручи до уваги еволюцію поглядів на сутність капіталу, а також визначення й дослідження сучасних авторів [1; 3; 4; 5; 7; 10; 11; 20; 21], такими ознаками є:

- постійний рух благ, участь їх у відтворювальному процесі;
- здатність благ приносити дохід;
- наявність у благ просторових, часових і вартісних характеристик;
- блага мають бути об'єктами власності й інших суспільних відносин;
- блага є носіями факторів ризику й ліквідності;
- блага можуть бути об'єктами управління.

З урахуванням усього вище зазначеного, можна запропонувати таке визначення: капітал – це економічні блага у фінансовій, фізичній та інтелектуальній формах, що знаходяться в постійному взаємозумовленому русі, здатні приносити дохід, введені у відтворювальний процес як фактори банківської діяльності й інвестиційні ресурси, функціонування яких в економічній системі має просторові, часові та вартісні характеристики, пов'язано з факторами ризику й ліквідності та є об'єктом суспільних відносин і управління.

Оскільки капітал є динамічним, складним і багатоаспектним за своєю сутністю, це визначення не може бути ані вичерпним, ані остаточним, але воно враховує всі форми, динамізм і фактори його існування, основні характеристики, участь у банківській діяльності, суспільні відносини, а також систему менеджменту. Абстрактність цієї категорії вимагає наповнити її та процес управління конкретним змістом, а саме: переліком економічних благ, що використовуються банком, їх структурою, показниками аналізу функціонування й методами управління.

Підходами до визначення структури капіталу банку обрано системний і кібернетичний. Системний підхід має низку взаємопов'язаних аспектів, що в сукупності та єдності розкривають його сутність: системно-елементний, що відповідає на питання про складові системи; системно-структурний, що дає інформацію про внутрішню будову системи; системно-функціональний, що показує функції, виконувані системою; системно-комунікаційний, що розкриває взаємозв'язки цієї системи з іншими; системно-інтегративний, що показує механізми, фактори збереження й удосконалення, а також розвитку системи; системно-історичний, що відповідає на питання про виникнення системи, етапи її розвитку, історичні перспективи [27, с. 18–19].

Відповідно до перших трьох аспектів системного підходу, слід визначити якості капіталу банку як системи; обґрунтувати системні властивості капіталу; проаналізувати структуру й організацію системи «капітал банку», визначити її функції.

Кібернетичний підхід передбачає поділ систем на такі, що управляють, і такі, якими управляють; полягає в обґрунтуванні інформаційної сутності управління, виявленні й організації механізмів зворотного зв'язку, на основі якого відбувається вдосконалення функціонування системи, якою управляють відповідно до попередньо визначених цілей [28 с. 51]. Капітал банку є системою, якою управляють. Системою, що управляє, будемо вважати менеджмент банку в його найширшому розумінні. Слід підкреслити, що такий поділ є досить умовним.

Розглядаючи капітал банку як систему, важливо визначити її з точки зору класифікації систем. Капітал банку за найважливішими класифікаційними ознаками є матеріально-абстрактною, динамічною, відкритою, складною, імовірнісною й нелінійною системою. Капітал являє собою матеріально-абстрактну систему, оскільки містить як матеріальні об'єкти (фізичний, фінансовий капітал та інтелектуальний капітал у частині технічного та програмного забезпечення, патентів, товарних знаків), так і абстрактні (інтелектуальний капітал у частині знань, творчих здібностей, культури, інформації, досвіду тощо).

Капітал банку навіть з суто економічної точки зору є динамічним об'єктом, тому що існує лише в русі, а з точки зору системного підходу з часом стан системи «капітал банку» змінюється, отже, система є динамічною. Відкритість системи «капітал банку» пояснюється постійною взаємодією із зовнішнім середовищем, капіталами інших банків, клієнтів, що дає їй змогу розвиватись та ускладнюватись. Система «капітал банку» та її складові функціонують не заздалегідь передбаченим чином, не можна дати детального прогнозу щодо взаємодії всіх підсистем та елементів, тому що суттєвим є вплив невизначеності, що надає можливість назвати систему «капітал банку» імовірнісною.

Капітал банку є системою із розвиненою структурою, складається з підсистем (передусім фізичної, фінансової й інтелектуальної), які у свою чергу складаються з підсистем, а останні з елементів, що дає змогу назвати капітал банку складною системою. Нелінійність капіталу як системи пояснюється наявністю нелінійних зв'язків і нелінійних залежностей між його елементами, а також нелінійністю розвитку всієї системи.

За походженням, описом елементів і способу управління система «капітал банку» є змішаною, оскільки,

по-перше, містить живі й неживі елементи різного походження: біологічного, технічного, соціального, інформаційного тощо, по-друге, містить якісні та кількісні, дискретні й безперервні змінні, по-третє, має зовнішнє управління та самоуправління.

Окрім описаних класифікаційних ознак, капітал банку має низку специфічних, серед яких такі:

- перманентність: капітал існує як система, яку непросто знищити: він може змінити власника, юридично-організаційну форму, природну форму тощо, але не зникне з економічного простору зовсім [10, с. 152];

- адаптивність: капітал банку є системою, що підтримує певний баланс зовнішніх і внутрішніх можливостей існування й розвитку (внутрішніх спонукальних мотивів діяльності та зовнішніх, які створюються ринковим середовищем), а також може пристосовуватись до швидкоплинних змін як зовнішнього, так і внутрішнього середовища;

- капітал є системою, що самоорганізується, самостійно забезпечує підтримку умов функціонування, тобто довільну зміну природних форм, обмін ресурсами всередині системи та із зовнішнім середовищем;

- капітал є системою, котра саморегулюється: самостійно забезпечує приведення системи управління його складовими відповідно до змін умов функціонування;

- капітал є системою, що саморозвивається: самостійно забезпечує умови довготривалого існування й розвитку відповідно до своєї сутності та призначення в суспільстві взагалі та на підприємстві зокрема [10].

Узагальнюючи запропоновані різними авторами властивості системи, можна виділи найважливіші: цілісність, неоднорідність, взаємозалежність, агрегованість, структурність, ієрархічність, багатофункціональність, спрямованість, закономірність, множинність, спадковість, надійність, безперервність функціонування й еволюції, прагнення стану стійкої рівноваги, альтернативність шляхів функціонування та розвитку, пріоритет інтересів системи глобального рівня.

Капітал банку – це цілісність, де можна виділити певні складові, що функціонують разом, утворюючи в сукупності функціонування системи як цілого. Це перший аспект цілісності капіталу банку. Другий аспект полягає в незбереженні адитивності, тобто сума властивостей компонентів капіталу не визначає властивості всього капіталу. Наприклад, сукупністю властивостей банківського рахунку, устаткування, патентів банку як елементів його капіталу неможливо визначити властивості всього капіталу.

Загалом структуру капіталу банку можна визначити як взаємопов'язану сукупність трьох складових: фінансового, фізичного й інтелектуального капіталу. У структурі фінансової складової капіталу банку з точки зору права власності було виокремлено дві підсистеми – власний фінансовий капітал і залучений фінансовий капітал, оскільки, на думку багатьох дослідників проблем фінансового капіталу банку, питання про фінансову незалежність посідає одне з найголовніших місць. Фізичний капітал банку – це така його частина, що має найближчий і безпосередній стосунок до операційного процесу. Структура інтелектуальної підсистеми капіталу банку була сформована за дослідженнями Л. Едвінсона, М. Мелоуна та Т.Стюарта, а також Н. Маркової з уточненням складових елементів соціального й ринкового капіталу [15; 21; 23].

Інтелектуальний капітал має чотири складові: людський, ринковий, організаційний і соціальний капітали. Перші три підсистеми є первісними, а підсистема «соціальний капітал» має двоїсту природу: з одного боку, соціальний капітал невід'ємна, самостійна й незалежна підсистема, а з іншого – є похідною від людського та ринкового (клієнтського) капіталів.

Із наведеного вище правомірно зробити висновок, що потенціал банку є такою характеристикою капіталу, яка відображає наявні та приховані його можливості. Оскільки капітал банку є складною багатоелементною структурою, то й потенціал банку відповідно також складається з декількох підсистем, які в свою чергу складаються з певних елементів. Варто звернути увагу, що співвідношення капіталу банку з його потенціалом є правомірним тільки за умови найширшого розуміння сутності капіталу.

Зважаючи на те, що капітал підприємства має три основні складові – фізичну, фінансову й інтелектуальну, у тому числі людську, то й потенціал слід розглядати з аналогічної позиції, тобто фінансовий потенціал, фізичний потенціал та інтелектуальний потенціал. Щодо фізичного потенціалу, слід звернути увагу на те, що внаслідок підвищення ролі технологій як у суспільстві, так і в діяльності суб'єктів господарювання фізичну складову капіталу й потенціалу слід назвати фізично-технологічною (рис. 1).

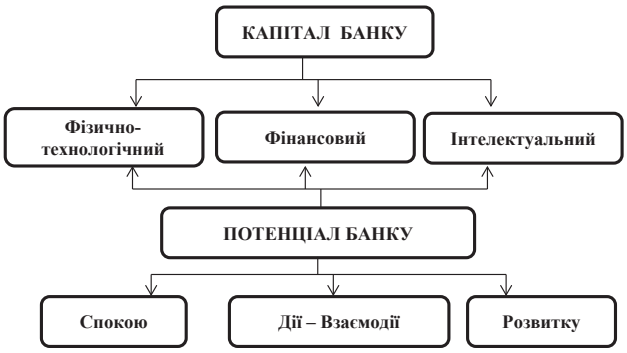

Рис. 1. Взаємозв'язок видів капіталу банку з його потенціалом

Дані рис. 1 виявляють, що необхідно звернути увагу на те, що існує потенціал спокою, дії і взаємодії, а також потенціал розвитку, що відповідає трьом основним станам економічним благ. Якщо економічні блага не використовуються у фінансово-господарському процесі або в підприємництві, то вони мають потенціал спокою, якщо блага стають капіталом, ключовими характеристиками якого є участь у постійному взаємозумовленому русі, здатність приносити дохід, участь у відтворювальному процесі, тоді доцільно говорити про потенціал дії та взаємодії, і потенціал розвитку виникає тоді, коли капітал відтворюється і створює новий капітал.

Якщо розглянути формулу кругообігу капіталу в її сучасній інтерпретації (формула 1), то стане зрозумілим, що інформаційні технології, інтелектуальна власність, знання, природні здібності відіграють важливу роль діяльності банку, а на думку багатьох дослідників, «є наріжним каменем конкурентоспроможності, економічного зростання й ефективності» [29, с. 196].

$$І - Ф - Г - Т/П\ (Зв, Рс)\ldots\ldots О\ldots\ldots П' - Г' - Ф' - І', \quad (1)$$

де І – інтелектуальний капітал, що був авансований;

Ф – фінансові інструменти (цінні папери, депозитні сертифікати, залучені депозити; субординований борг);

Г – гроші, авансовані в діяльність банку;

Т – товари, необхідні для діяльності банку;

П – послуги і продукти, необхідні для здійснення діяльності банку;

Зв – засоби банківської діяльності;

Рс – робоча сила;

.....– перерви процесу обігу при переході до операційної стадії, а після неї – до стадії обігу;

О – операційні процеси банку;

П' – знову створені й надані послуги та банківські продукти (готові банківські продукти, вартість яких перевищує вартість авансованого капіталу);

Г' – гроші, отримані від реалізації банківської продукції та послуг банку (відповідають сумі вартості авансованого капіталу й додаткової вартості, що набуває форми прибутку).

І' – інтелектуальний капітал, що було отримано, який містить авансований і має додаткову вартість у вигляді цінної інформації, досвіду, нових знань тощо.

Дійсно, утворенню банку або нового банківського продукту передує конкретна ідея його засновників чи розробників про створення конкретного банківського продукту або надання послуг, а це частина інтелектуального капіталу. Якщо у власника ідеї немає достатньо коштів, він знаходить інвесторів чи звертається за позикою, або шукає компаньйонів – це знову-таки частина інтелектуального капіталу. Якщо кошти були залучені шляхом випуску акцій або інших цінних паперів. капітал набуває фінансової форми, і тільки потім грошової, операційної тощо.

Отже, важливим питанням у зв'язку із цим стає достатність саме фінансового капіталу, а також виміру фінансового потенціалу розвитку банку. У роботі пропонується для визначення наявних обсягів фінансових ресурсів, які можна спрямувати на розвиток банку (упровадження технологій, розробку й упровадження нових банківських продуктів, відкриття нових філій, представництв тощо), скористатись поняттям фінансового потенціалу розвитку. Для цього пропонуємо використовувати підхід, запропонований І. Нєнно [30, с. 8] і адаптований автором до банківських установ (формула 2):

$$ФПР = ФЗБ - ПФП, \quad (2)$$

де ФПР – фінансовий потенціал розвитку банку;

ФЗБ – фінансове забезпечення банку;

ПФП – поточні фінансові потреби.

Формула виявляє залишок коштів банку після задоволення поточних потреб, а отже, дає змогу визначити фінансовий потенціал розвитку. Трансформуємо формулу 2 у більш детальну (формула 3).

$$ФПР = ФЗБ - ПФП= \\ = (ВК + СБ+РЗ+ЧП) - (ПК+ПД), \quad (3)$$

де ВК – власний капітал;

СБ – субординований борг;

РЗ – резерви за зобов'язаннями;

ЧП – чистий прибуток банку;

ПК – поточні виплати за кредитами, отриманими;

ПД – поточні витрати за депозитами, залученими.

Визначимо фінансовий потенціал розвитку для десяти банків першої групи за класифікацією НБУ (таблиця 1).

Дані таблиці 1 свідчать, що загалом фінансовий потенціал розвитку є близьким до величини власного капіталу банку. Проте в сукупності банків спостерігається дві тенденції: 1) для більшості банків обсяги фінансового потенціалу розвитку є меншими за обсяг власного капіталу; 2) чотири з п'ятнадцяти банків мають фінансовий потенціал розвитку, більший за власний капітал. Для того, щоб виявити ефективність реалізації фінансового потенціалу розвитку прослідкуємо динаміку активів даних банків, співвідношення їх капіталу й активів, фінансового потенціалу й активів (таблиця 2).

Показник співвідношення фінансового потенціалу розвитку й активів банку (таблиця 2) виявляє фінансову складову потенціалу приросту активів і є фінансовим індикатором обсягів розвитку банку. Якщо порівняти цей показник з темпами приросту активів банку, стає зрозумілим, що аналізовані банки в більшості своїй максимально ефективно використали фінансовий потенціал розвитку. А оскільки співвідношення фінансового потенціалу розвитку й активів у деяких банків значно менший за темпи приросту активів, банки максимально ефективно використали й інші складові капіталу та потенціалу, тобто інтелектуальний і фізично-технологічний. Такі банки, як Райффайзен банк Аваль, Укрсоцбанк, ВТБ Банк і УкрСиббанк мають негативний темп приросту активів, що схоже на згортання діяльності банків і свідчить про неефективне використання капіталу

Таблиця 1

Складові й обсяги фінансового потенціалу розвитку банків України першої групи класифікатора НБУ

Банк	Власний капітал	Субординований борг	Резерви за зобов'язаннями	Чистий прибуток	Поточні виплати за депозитами і кредитами	Фінансовий потенціал розвитку
Приватбанк	20 108558	2 013 973	58 134	1 732 045	-9 938 349	13 974 361
Ощадбанк	18 565643	828 271	10 248	481 029	-4 226 757	15 658 435
Укрексімбанк	18 003075	2 974 850	11 208	139 271	-3 810 495	17 317 910
Дельта банк	3 255 732	1 936 143	298	207 021	-3 348 835	2 050 360
Райффайзен банк Аваль	7 215 679	2 373 056	26 398	737 712	-1 537 194	8 815 652
Промінвестбанк	5 321 513	2 233 041	25 417	-2 630 664	-2 066 742	2 882 566
Укрсоцбанк	7 732 099	799 357	31 594	8 245	-1 573 265	6 998 030
ПУМБ	4 531 298	486 541	6 444	302 135	-1 384 912	3 941 506
Сбербанк Росії	3 557 173	415 149	56 118	433 091	-1 256 146	3 205 385
"Надра"	4 031 367	1 452 595	2 683	1 441	-1 281 153	4 206 934
ВТБ банк	3 779 213	1 320 025	2 965	378 059	-1 506 302	3 973 960
Альфа-банк	4 183 509	1 051 103	3 377	10 603	-1 661 087	3 587 505
Укрсиббанк	2 611 565	2 745 613	32 385	-14 700	-988 106	4 386 759
Банк Фінанси та кредит	2 088 292	1 041 266	1 479	4 763	-1 468 761	1 667 040
Укргазбанк	4 414 992	0	1 910	858 995	-991 716	4 284 182

Таблиця 2

Показники реалізації фінансового потенціалу розвитку банків України першої групи класифікатора НБУ

Банк	Співвідношення фінансового потенціалу розвитку і активів банку	Обсяг активів банку станом на 01.01.2012	Обсяг активів банку станом на 01.10.2013	Темп приросту активів за аналізований період
Приватбанк	0,06899	145 118 473	202 551 282	0,395764978
Ощадбанк	0,16961	73 968 478	92 319 845	0,248097131
Укрексімбанк	0,19010	75 103 435	91 097 679	0,212962884
Дельта банк	0,03794	23 216 416	54 040 873	1,327700921
Райффайзен банк Аваль	0,19676	51 347 408	44 803 823	-0,127437499
Промінвестбанк	0,07164	38 160 931	40 236 687	0,054394796
Укрсоцбанк	0,18747	40 206 926	37 328 519	-0,07158984
ПУМБ	0,11275	34 866 052	34 959 081	0,002668172
Сбербанк Росії	0,09548	16 932 522	33 571 752	0,982678779
"Надра"	0,14336	26 739 232	29 345 998	0,097488451
ВТБ банк	0,13661	37 067 206	29 089 032	-0,215235375
Альфа-банк	0,12589	27 964 574	28 496 249	0,019012442
Укрсиббанк	0,16607	32 868 231	26 414 925	-0,196338703
Банк Фінанси та кредит	0,06819	22 006 642	24 446 641	0,110875568
Укргазбанк	0,18510	18 157 477	23 145 343	0,274700373

й нереалізований фінансовий потенціал розвитку. Щодо банку Райфайзенбанк Аваль, таке припущення є правомірним, оскільки на початку 2014 року його було виставлено на продаж, який у зв'язку із нестабільною політичною ситуацією було відкладено на невизначений строк.

Висновки з проведеного дослідження. Капітал банку як сукупність економічних благ у фізичній, фінансовій та інтелектуальній формах з певним набором загальносистемних і специфічних характеристик відіграє важливу роль не тільки в забезпеченні стабільного функціонування банку, а й у формуванні фінансового потенціалу його розвитку. Запропонована в статті формула розрахунку фінансового потенціалу розвитку банку є досить простим і зручним інструментом у визначенні достатності наявних фінансових ресурсів банку для впровадження інновацій або розширення діяльності. Розрахунки величини фінансового потенціалу розвитку провідних банків України та його порівняння з величиною власного капіталу, а також темпами приросту активів банку дали змогу виявити таку закономірність: банківські установи, величина фінансового потенціалу розвитку яких перевищує величину власного капіталу у 3-х випадках з 5-ти, мають від'ємний темп приросту активів, що свідчить, по-перше, про неефективне використання власного капіталу, а по-друге, про негативну реалізацію фінансового потенціалу, тобто про нереалізацію наявного фінансового потенціалу розвитку. Подальші дослідження будуть спрямовані на більш глибоке вивчення виявленої закономірності й аналізу її причин.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексеєнко М.Д. Банківський капітал: стан та перспективи розвитку в Україні: дис. ... д-ра екон. наук: спец. 08.04.01 / М.Д. Алексеєнко; Київський національний економічний ун-т. – К., 2003. – 378 с.
2. Бланк И.А. Управление капиталом : [учебный курс] / И.А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 576 с.; рис.
3. Богачева Г.Н. О многообразной трактовке категории «капитал» / Г.Н. Богачева, Б.А. Денисов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 1. – С. 13–24.
4. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал. Ключ к успеху в новом тысячелетии / Э. Брукинг; пер. с англ. Л.Н. Ковалик. – Спб. : Питер, 2001. – 287 с.
5. Вовк В.Я. Аналіз фінансового потенціалу вітчизняних банків в умовах фінансово-економічної кризи / В.Я. Вовк, Н.Г. Вядрова // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – № 3 (15). – 2012. – С. 149–152.
6. Воробьев Ю.Н. Капитал предпринимательских структур в системе финансового менеджмента : [монография] / Ю.Н. Воробьев и Крым. ин-т природоохранного и курортного строительства. – Сімферополь : Таврия, 2000. – 324 с.
7. Воробьев Ю.Н. Финансовый капитал предприятий. Теория, практика, управление : [монография] / Ю.Н. Воробьев, Киевск. нац. ун-т им. Т. Шевченко. – Сімферополь : Таврия, 2002. – 363 с.
8. Міщенко В.І. Гібридний капітал банку: світовий досвід, перспективи впровадження в Україні / В.І. Міщенко, В.В. Крилова, В.В. Салтинський, О.Г. Приходько // Науково-аналітичні матеріали. – К. : Національний банк України, Центр наукових досліджень, 2009. – Вип. 13. – 180 с.
9. Гірняк В.В. Управління процесами оптимізації структури капіталу банку : [монографія] / В.В. Гірняк, Н.В. Дунас ; Львів. ін-т банк. справи Ун-ту банк. справи Нац. банку України (м. Київ). – Львів : ЛІБС УБС НБУ, 2014. – 231 с.
10. Дороніна М.С. Капітал підприємства як потоковий процес / М. С. Дороніна // Управління економічними та соціальними процесами підприємства : [монографія]. – Х. : ХДЕУ, 2002. – С. 147 – 160 с.; рис.
11. Интеллектуальный капитал – стратегический потенциал организации : [учебное пособие] / Под. ред. А.Л. Гапоненко, Т.М. Орловой. – М. : Издательский дом «Социальные отношения», 2003. – 184 с.
12. Коваленко В.В. Капіталізація банків: методи оцінювання та напрямки підвищення: [монографія] / В.В. Коваленко, К.Ф. Черкашина. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 153 с.
13. Лєонов С.В. Інвестиційний потенціал банківської системи: методологія формування та використання: дис. … д-ра екон. наук : спец.08.00.08 / С.В.Леонов; ДВНЗ Українська академія банківської справи НБУ. – Суми, 2010. – 462 с.
14. Любунь О.С. Організаційно-методологічні основи інтеграції промислового та банківського капіталів: автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.00.03 / О.С. Любунь; Науково-дослідний економічний ін-т Міністерства економіки України. – К., 2009. – 28 с.
15. Маркова Н.С. Теоретико-методичні основи формування й розвитку інтелектуального капіталу : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.09.01.; Харк. держ. екон. ун-т / Н.С. Маркова. – Х., 2005. – 19 с.
16. Панасенко Г.О. Банк. Ресурси. Капітал : [монографія] / Г.О. Панасенко; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2012. – 316 с.
17. Савлук С.М. Власний капітал комерційного банку: [монографія] / С.М. Савлук ; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». – К. : КНЕУ, 2012. – 459 с.
18. Сорокіна Л.В. Інноваційні методи оцінки банківського капіталу:

[монографія] / Л.В. Сорокіна, В.М. Кочетков, Ю.С. Камарицький. – К. : СІК ГРУП Україна, 2014. – 244 с. ; рис., табл.
19. Тиркало Р.І. Капіталізація банківської системи України: сучасний стан, проблеми, шляхи та перспективи зростання: [монографія] / Р.І. Тиркало, Н.М. Ткачук; Терноп. нац. екон. ун-т. – Т. : ТНЕУ, 2010. – 328 с.
20. Яремко І.Й. Управління капіталом підприємства: економічний і фінансовий інструментарій: [монографія] / І.Й. Яремко. – Л. : Каменяр, 2006. – 176 с.
21. Edvinsson L. Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value By Finding Its Hidden Brainpower / L. Edvinsson, M. Malone. – N.Y.: Harper Business, 1997.– XI, 631 p.
22. Fisher I. The Nature of Capital and Income / Irving Fisher. – L., 1977. – 278 p.
23. Stewart TA. Intellectual Capital. The New Wealth Of Organization / T.A. Stewart. – N.Y.: Doubleday, 1997. – 786 p.
24. Лебідь О.В. Визначення сутності потенціалу банку / О.В. Лебідь, О.В. Новікова // Економічний простір // Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2013. – № 69. – С.180–187.
25. Економічна енциклопедія: у трьох томах / Відп. ред. С.В. Мочерний. – К. : Видавничий центр «Академія», 2002. – Т. 3. – 2002. – 952 с.
26. Економічна енциклопедія: у трьох томах / Відп. ред. С.В. Мочерний. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – Т. 1. – 2000. – 864 с.
27. Жариков О.Н. Системный подход к управлению / О.Н Жариков, В.И. Королевская, С.Н. Хохлов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 62 с.; схем.
28. Иванова Т.Ю. Теория организации / Т.Ю. Иванова, В.И. Приходько. – Спб. : Питер, 2004. – 269 с.
29. Грэйсон Дж.К. мл. Американский менеджмент на пороге XXI века / Дж.К. Грэйсон мл., К. О'Делл; пер. с англ., предисл. Б.З. Мильнер. – М. : Экономика, 1991. – 319 с.; ил.
30. Нєнно І.М. Фінансове забезпечення розвитку страховика: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.08 / І.М. Нєнно ; Одеський держ. економічний ун-т. – О., 2009. – 19 с.

УДК 330.101

Лейфура М.В.
аспірант
Київського національного університету імені Тараса Шевченко

СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ ЯК ФАКТОР ТІНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано вплив системи оподаткування на розвиток тіньового сектора економіки України, розкрито механізм взаємозв'язку системи оподаткування й інвестиційного ресурсу суб'єктів підприємництва; проаналізовано проблеми неефективності надання податкових пільг на розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва; запропоновано напрями підвищення ефективності податково стимулювання задля розвитку інноваційно-інвестиційної активності підприємств.

Ключові слова: підприємницька діяльність, система оподаткування, тіньова економіка, детінізація економіки, інноваційно-інвестиційний розвиток.

Лейфура Н.В. СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КАК ФАКТОР ТЕНИЗАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

В статье проанализировано влияние системы налогообложения на развитие теневого сектора экономики Украины, раскрыт механизм взаимосвязи системы налогообложения и инвестиционного ресурса субъектов предпринимательства; проанализированы проблемы неэффективности предоставления налоговых льгот на развитие инновационно-инвестиционной деятельности субъектов предпринимательства; предложены направления повышения эффективности налогового стимулирования для развития инновационно-инвестиционной активности предприятий.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, система налогообложения, теневая экономика, детенизация экономики, инновационно-инвестиционное развитие.

Leifura M.V. SYSTEM OF TAXATION AS A FACTOR OF SHADOWING ENTREPRENEURIAL ACTIVITY IN UKRAINE

The paper examines the impact of taxation on the shadow economy development in Ukraine, deconstructs links between taxation and investment resource entities; analyses problems of providing inefficiency tax incentives for the development of innovative investment entities; suggests ways to increase the efficiency of tax incentives for the development of innovation and investment activity of enterprises.

Keywords: entrepreneurship, taxation, shadow economy, economy deshadowing, innovation and investment development.

Постановка проблеми. Тіньова економіка є невід'ємною рисою економіки України й інших пострадянських країнах з перехідною економікою, однак останнім часом відбувається подальше загострення цієї проблеми. Більшість науковців розглядають проблему тінізації економіки як фактор загрози національному добробуту. Одним з основних чинників тінізації економіки традиційно вважається система оподаткування й важкість податкового навантаження на суб'єктів підприємництва, що, зменшуючи їх прибутки, призводить до стримування їх економічного розвитку. Однак можна припустити, що класична теорія стимулювання або стримування економіки шляхом реалізації податкової політики не діє в умовах розвиненого тіньового сектора економіки України. А тому необхідним є розгляд впливу сучасної системи оподаткування, що склалась в Україні, на розвиток господарської діяльності суб'єктів підприємництва в умовах вагомої частки тіньового сектора в економіці та аналіз можливих зрушень у цьому напрямі з останніми змінами в оподаткуванні, спрямованими на зменшення податкового навантаження та спрощення адміністрування податків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження, присвячені питанню тіньової економіки, висвітлюються у працях багатьох вітчизняних учених: А. Базилюк, О. Барановський, З. Варналій, Я. Дяченко, О. Засанська, І. Колобердянка, І. Мазур, В. Мамутов, Л. Олейніков, В. Попович, В. Предборський, О. Рибчак, О. Смірнова, В. Шулькевич та

інші. Вивченням проблеми оподаткування в контексті тінізації економіки України присвячені праці З. Варналія, Б. Данилишина, О. Смірнової, О. Шарікової та інші. Проблемі оподаткування Ш. Бланкарт, К. Віксель, Дж. Гелбрейт, Дж. Кейнс, А. Лаффер У. Петті, А. Пігу, П. Самуельсон. До вітчизняних науковців слід зарахувати В. Андрущенка, О. Василика, В. Вишневського, О. Данілова, Т. Єфименко, І. Лютого, І. Луніну, П. Мельника, А. Соколовську, Я. Янушевича, які вивчали теоретичні аспекти системи оподаткування і специфіку реалізації податкової політики в Україні. Однак мало дослідженими залишаються питання взаємозв'язку системи оподаткування, що призводить до високого рівня тінізації економіки й можливостей інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств у цьому аспекті.

Метою статті є визначення механізму впливу системи оподаткування як чинника тінізації економіки України в контексті інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу. Система оподаткування в Україні характеризується високим рівнем податкового навантаження на суб'єктів підприємництва, складною й невпорядкованою системою адміністрування податків і зборів, високим рівнем тінізації економіки, без інноваційної спрямованості економічної політики та неадекватністю системи стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності умовам господарювання. Такий стан речей загалом не сприяє інноваційно-інвестиційному розвитку підприємництва в Україні. Однак, якщо окремо аналізувати вище зазначені чинники податкового середовища щодо сприяння інноваційно-інвестиційному розвитку суб'єктів підприємництва, можна дійти висновку про спірність і неоднозначність їх впливу.

Розглянемо механізм впливу системи оподаткування на можливості й передумови розвитку інвестиційної діяльності підприємств. Фактично система оподаткування здійснює вплив на інвестиційну активність в узагальненому вигляді через такі інструменти: рівень оподаткування, податкові пільги, складнощі системи звітності і здійснення податкових виплат. Зростання рівня податкового навантаження є не єдиною причиною розвитку тіньового сектора. Аналіз показників рівня оподаткування та рівня тінізації економіки у світі також свідчить про відсутність однозначного зв'язку між рівнем оподаткування й показником тіньової економіки у країні (див. рис. 1), однак можна прослідкувати тенденцію, що зі зростанням загального податкового навантаження дещо зростає й рівень тінізації ВВП, на прикладі групи наведених країн на 0,445 від ВВП.

Так, згідно зі звітом ОЕСР у 2012 р. одними з найбільш тінізованих країн році були Італія, Мексика, Словаччина, рівень тінізації економік яких становить 15–20% ВВП. Беручи до уваги закон Вагнера, що багатші країни мають тенденцію до встановлення вищого рівня оподаткування (35–50% ВВП), а країни з низьким рівнем ВВП на душу населення мають тенденцію до нижчого рівня оподаткування (від 10 до 30% ВВП).

При такій тенденції до підвищення податкового тягаря у країнах з високим рівнем доходу, у них все ж не спостерігається тенденція до надмірного зростання тіньового сектора, залишаючись у розмірі 3–10% від ВВП, не враховуючи показників Італії. Інша ситуація складається в Україні, загальне податкове навантаження на підприємство в 2010 р. становило близько 57,2м% і скоротилось до 54,9% у 2014 р. (див. таблицю 1), при цьому рівень тінізації економіки становить за різними підрахунками від 30% до 45% ВВП.

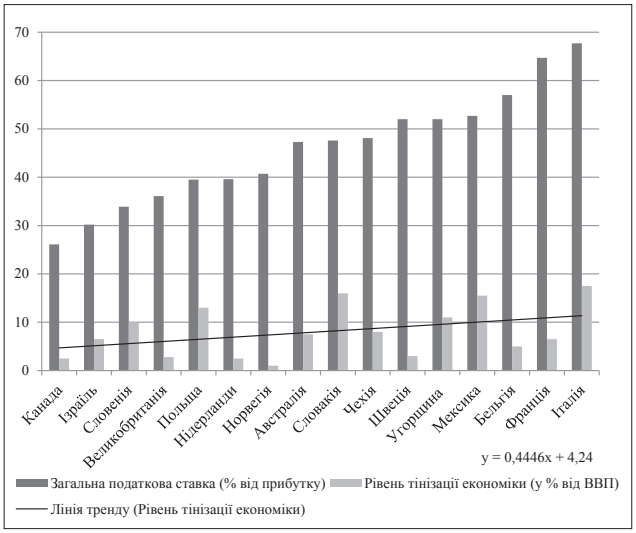

Рис. 1. Порівняння рівня тінізації економік і рівня оподаткування в окремих розвинених країнах світу, у %

Джерело: складено автором на основі даних [1], [2]

У цьому разі важкий податковий тягар є важливою складовою тінізації економіки, але проблема неформального сектора господарської діяльності в Україні виходить далеко за її межі, чому сприяє сукупність інших чинників. Поряд з високим податковим навантаженням існує проблема складності й невпорядкованості системи оподаткування й податкового адміністрування, великої кількість процедур щодо звітності та сплати податків. Так, згідно зі звітом Світового банку, система оподаткування в Україні складається з великої кількості неефективних податків і зборів, які приносять незначні доходи до Державного бюджету, при цьому лише ускладнюючи діяльність підприємств і податкових органів [3]. З дня Незалежності України і протягом усього періоду функціонування держави нормативні акти про оподаткування приймались у різні часи за різними принципами, податкова політика здійснювалась непослідовно, передбачаючи неадекватне регулювання й суперечливі положення.

Так, високий рівень податкового навантаження збільшує обсяг податкових зобов'язань підприємств, обсяг вільних фінансових ресурсів підприємств відповідно зменшується на цю суму. Загалом розвиток інвестиційного потенціалу визначає саме такий причиново-наслідковий зв'язок. Однак в умовах функціонування тіньового сектора економіки України такий стан не завжди справедливий. Збільшення податкового навантаження на суб'єктів підприємництва часто зумовлює не збільшення сум податкових зобов'язань, а штовхає суб'єктів підприємницької діяльності до пошуку напрямів оптимізації частини прибутків з метою зменшення сум податкових виплат.

Зростання податкового навантаження призводить до збільшення витрат підприємства, а тому і зменшення вільних ресурсів для інвестування. Однак в Україні з підвищенням оподаткування зростає рівень тінізації економіки, підприємства починають використовувати різні видів податкової оптимізації, тим самим зменшуючи обсяг прибутку до декларування податковим органам, вдаючись до тіньових схем. Ґрунтовні дослідження проведені Мазур І.І., при-

свячені проблемі тінізації економіки перехідних економік, свідчать про відсутність особливої мотивації підприємств до виходу в тінь, рішенням щодо такої діяльності приймається на основі «співвідношення «чисті витрати – вигоди», оскільки суб'єкт підприємництва «маючи менші трансакційні витрати, дає можливість досягнути більшої вигоди» [4]. Як зазначається ще у звіті Нова Хвиля реформ комісії Блакитної стрічки, який готувався у 2004, підприємства, обираючи між високими податками та вартістю їх законного дотримання або мінімізації податків та ухиленню від них, обирають останнє, вважаючи його більш вигідним, а в разі викриття «в такому корумпованому середовищі завжди можна відкупитись» [3]. Фактично така ситуація вкорінилась у практиці ведення підприємницької діяльності в України.

Отже, наявність взаємозв'язку між збільшенням податкового навантаження та зменшенням обсягів інвестиційного ресурсу підприємств не завжди справджується. При цьому можна окреслити наявність такої взаємозалежності: збільшення податкового навантаження призводить до виходу частини підзвітних результатів діяльності підприємств у тінь і практично не впливає на інвестиційні ресурси підприємств, що виводяться з офіційної статистики держави й переходять у парадержаву.

На підтвердження цього припущення наведемо результати досліджень О. Рибчак, які свідчать, що сьогодні, з одного боку, у тіньовому секторі економіки України, а з другого – за межами України, перебувають значні капітали й доходи, некримінального походження, отримані шляхом ухилення від сплати податків. Ці доходи «здатні істотно наростити рівень легальної капіталізації економіки України» [5]. Підприємства, що працюють у тіні, вийдуть з неї тільки в разі створення більш вигідних умов працювати відкрито (легально) [4], максимізуючи прибутки без девіантної поведінки.

Хоча проблема детінізації економіки суттєво ускладнена тривалим існуванням значного рівня тінізації економіки, яке відбувається в умовах «формування криміналізованого світогляду людей, поширення правового нігілізму й недовіри до влади, що створює загрозу соціально-економічним перетворенням у країн» [5], а «відсутність історичної практики дотримання норм і моральних стандартів законослухняної поведінки під час ведення господарської діяльності та сплати податків у суб'єктів господарювання та громадян» [6] можуть стримувати процес детінізації, навіть у разі наявності економічних передумов.

В останні роки відбуваються позитивні зрушення в системі оподаткування господарської діяльності, пов'язані з введенням в дію Податкового Кодексу України. Так згідно з рейтингом Світового банку, серед позитивних зрушень виокремлюють удосконалення системи електронної звітності по ПДВ, уніфікацію податкового законодавства загалом, зменшення податку на прибуток, об'єднання внесків на соціальні відрахування. З 2013 р. відбулось подальше спрощення системи сплати податків за рахунок упровадження електронної системи звітності для середніх і великих підприємств, а також у 2014 р. за рахунок спрощення звітних форм і подальшого вдосконалення електронної системи подачі звітів [7], що призвело до зменшення часу, необхідного для підприємств на підготовку й подання податкової звітності (див. таблицю 1).

У вересні 2014 р. урядом України оприлюднена концепція реформування податкової системи України [9], що має на меті здійснення більш адекватного сучасним умовам господарювання оподаткування, передбачаючи зменшення кількості звітів, платежів на рік і часу на подання звітності й маючи наміри щодо скорочення кількості податків з 22 до 9 (що в основному пов'язано з об'єднанням подібних податків у групу, наприклад, податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки та плата за землю, об'єднані в один податок на нерухоме майно), скасуванням деяких зборів і зменшення податкового навантаження на зарплатні податки в Україні.

Зменшення оподаткування може сприяти збільшенню вільних ресурсів підприємств, їх інвестиційного ресурсу, але доцільно припустити, що це не обов'язково призведе до зростання розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу, хоча й позитивно позначиться на стані підприємств. Так, З. Варналій зазначає, що зміни в податковій системі унаслідок прийняття Податкового кодексу, забезпечили загальне скорочення податкового навантаження на бізнес, спрощення процесу адміністрування податків, що деякою мірою вже забезпечило розвиток підприємництва у країні загалом [10].

Тим самим фактично посилення чи послаблення податкового тиску, зміни в системі адміністрування податків впливають на загальні умови ведення бізнесу в країні, інвестиційний клімат, однак не можна визначити прямий зв'язок між інноваційно-інвестиційною активністю й податковим навантаженням.

Аналогічна ситуація склалась і з податковими пільгами. Здійснення державою податкового стимулювання суб'єктів підприємницької діяльності є одним із ключових чинників, що забезпечують її розвиток і, відповідно, сприяють зростанню рівня національної економіки. Світовий досвід засвідчує, що практично всі країни, яким притаманна економічна система ринкового типу, використовують цей механізм для забезпечення розвитку власного підприємницького сектора [10].

Як показує практика, при здійсненні податкового стимулювання підприємництва використовуються, крім зниження ставок податків, різні інструменти, основними з яких є такі: інвестиційна податкова знижка, скасування податків на реінвестування, податкові угоди з іншими країнами, податкові кредити, створення спеціальних економічних зон із особливим режимом оподаткування інноваційної та інвестиційної діяльності тощо [10]. Поширеність цих

Таблиця 1

Показники податкового навантаження на суб'єктів підприємництва в Україні

Рік	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ставка податку на прибуток в Україні, %	25	25	25	25	25	23	21	19	18
Загальна податкова ставка (% прибутку)	57.3	57.0	56.6	57.2	57.2	55.5	57.1	55.4	54.9
Податок на прибуток (% прибутку)	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	11.6	11.2
Виплати (кількість на рік)	147	147	147	147	147	135	135	28	28
Час (годин на рік)	2,085	2,085	2,085	848	736	657	657	491	390

Джерело: складено автором на основі даних [8]

інструментів податкової підтримки інвестиційно-інноваційної діяльності зумовлена їх привабливістю як для держави, так і для підприємств [11]. На сучасному етапі основу державної підтримки суб'єктів господарювання в Україні становлять десятки відповідних бюджетних програм, державних цільових програм, понад 150 норм законодавства, що передбачають пільги зі сплати податків (зборів, обов'язкових платежів). Зокрема, станом на 01.01.2014 р. в Довіднику податкових пільг передбачається застосування 115 податкових пільг, переважно по податку на додану вартість (42 пільги) та податку на прибуток (38 пільг) [12].

При цьому законодавством України не передбачено систематизованих підходів і критеріїв прийняття рішень про надання державної підтримки [13]. Дослідження, проведені О.М. Смірновою, дають змогу зробити висновок, що «співвідношення розмірів втрат бюджету внаслідок пільгового оподаткування та обсягів капітальних інвестицій і ресурсів, що спрямовані на інновації, не демонструють чіткої взаємозалежності», більшість отриманих пільг спрямовується не на розвиток господарської діяльності, а «на задоволення поточних матеріальних потреб», що фактично є нераціональним «проїданням» коштів, отриманих завдяки можливості доступу до державних ресурсів [14].

Отже, важливими проблемами неефективності податкового стимулювання за рахунок надання податкових пільг є не чітко визначені цілі їх надання, відсутність контролю за адресністю їх використання та те, що можливість отримання тих чи інших пільг визначається можливістю доступу до адмінресурсу й корумпованих схем не під конкретні цілі, орієнтовані на сприяння подальшого розвитку підприємства. У цьому аспекті податкові пільги не сприяють акумулюванню вивільнених фінансових ресурсів для спрямування їх на розвиток підприємств, у тому числі на інноваційно-інвестиційний, а лише виступають як інструмент отримання додаткових доходів у поточному періоді, застосовуючи тіньові схеми господарювання.

Хоча загалом податкові пільги можуть мати більш цільовий характер і сприяти інноваційно-інвестиційного розвитку, якщо вдосконалити систему їх надання й контролю за використанням, а також систему відбору підприємств і галузей для надання пільг.

Отже, проведений аналіз свідчить про необхідність реорганізації системи податкового регулювання господарської діяльності підприємств і стимулювання їх інноваційно-інвестиційного розвитку з точки зору кількості надання податкових пільг, їх переліку і сфер застосування, скасувати надання пільг, які виявились не ефективними, мають здебільшого нецільове використання або спотворюють конкурентне середовище; посилити нагляд за системою адміністрування пільг за рахунок підвищення контролю над прозорістю умов їх надання, принципів затвердження державними органами, а також удосконалити контроль з боку підприємств за цільовим використанням пільг, передбачити відповідальність за недотримання вимог щодо їх використання, створивши дієву систему нагляду за податковими витратами і звітністю щодо використання пільг.

Висновки й перспективи подальших досліджень. Отже, високий рівень оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності, складна й невпорядкована система адміністрування податків і зборів ускладнюють умови ведення господарської діяльності підприємств в Україні, штовхаючи їх до пошуку напрямів оптимізації податків за рахунок використання тіньових схем. При цьому рівень податкового навантаження відіграє не таку значну роль, як складності й невпорядкованості системи податкового адміністрування.

Виявлено, що наявність взаємозв'язку між рівнем податкового навантаження та зміною обсягів інвестиційного ресурсу підприємств не завжди справджується. При цьому можна окреслити наявність такої взаємозалежності: збільшення податкового навантаження призводить до виходу частини підзвітних результатів діяльності підприємств у тінь і практично не впливає на інвестиційні ресурси підприємств, які за допомогою тіньових схем мінімізації податкового навантаження не зменшуються, а нагромаджуються в тіньовому сегменті.

Тому в цьому аспекті позитивні зрушення в системі оподаткування господарської діяльності, що відбуваються останнім часом в Україні, можуть сприятливо позначатися на загальних умовах ведення господарської діяльності підприємств і на стані їх функціонування, створить можливості для детінізації господарської діяльності й поверненню в легальну економіку частини прибутків, однак не можна однозначно стверджувати про підвищення інноваційно-інвестиційної активності у зв'язку із лібералізацією оподаткування.

У сучасних умовах існує також проблема неефективності стимулювання інноваційно-інвестиційного розвитку за рахунок надання податкових пільг, оскільки такі заходи не сприяють акумулюванню вивільнених фінансових ресурсів для спрямування їх на розвиток підприємств, у тому числі на інноваційно-інвестиційний, а лише виступають як інструмент отримання додаткових доходів у поточному періоді, розвиваючи тіньовий сектор.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. The Statistics Brief, N. 18, June 2014. – OECD [Electronic resource] / Procedure of access: http: // www.oecd.org/std/na/Statistics%20Brief%2018.pdf.
2. Группа Мирового Банку, рейтинг экономик /Doing business [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://russian.doingbusiness.org/custom-query.
3. Світовий банк, пропозиції президенту – нова хвиля реформ. Комісія «Блакитної стрічки», 2005. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://carnegieendowment.org/files/BRCReport121204Ukr1.pdf.
4. Мазур І.І. Детінізація економіки в трансформаційних суспільствах : автореферат дис. … доктора економічних наук / І.І. Мазур. – К., 2002. – 40 с.
5. Рибчак О.С. Тіньова економіка та особливості її розвитку в Україні : автореф. … дис. 08.00.01 / О.С. Рибчак; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». – К., 2012. – 20 с. ; рис., табл.
6. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрямки подолання. – К. : НІСД, 2011. – 31 с.
7. Група Світового Банку, Ведення бізнесу в Україні (Doing business in Ukraine) – [Електроний ресурс]. – Режим доступу : http://russian.doingbusiness.org/ data/exploreeconomies/ukraine/.
8. Легкость ведения бизнеса в Украине. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine#paying-taxes.
9. Концепція реформування податкової системи України 2014–09–09 // Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sfs.gov.ua/data/files/22855.pdf.
10. Варналій З.С. Податкове стимулювання суб'єктів підприємництва в Україні: проблеми, виклики та перспективи // Конкурентний розвиток підприємництва в Україні : [матеріали Міжнародної науково-практичної конференції]. – К : Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2012.

11. Національний інститут стратегічних досліджень // Аналітична записка щодо доцільності запровадження податкових механізмів стимулювання інноваційно-інвестиційного розвитку в Україні. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/1315/.
12. Довідник № 69/1 податкових пільг, що є втратами доходів бюджету, станом на 01.01.2014 р. // Податки та бухгалтерський облік. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nibu.factor.ua/ukr/info/sp-lgot/sp-lgot_69_1].
13. Модернізація системи державної підтримки суб'єктів господарювання в Україні. – К. : НІСД, 2013. – 28 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/public/File/2013_table/1806_dop.pdf.
14. Смірнова О.М. Оцінка ролі податку на прибуток підприємств у забезпеченні економічного розвитку країни / О.М. Смірнова, М.В. Стадник // Ефективна економіка. – 2014. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2659.

УДК 336.761

Ліпич М.А.
аспірант
Інституту регіональних досліджень
Національної академії наук України

СУТНІСТЬ ФОНДОВОГО РИНКУ

У статті здійснено порівняльний аналіз понять фондовий ринок і ринок цінних паперів. Проаналізовано підходи до тлумачення фондового ринку й запропоновано його узагальнене визначення. Розглянуто основні складові фондового ринку – цінні папери, учасники та функції фондового ринку, особливості системи регулювання на ринку цінних паперів.
Ключові слова: фондовий ринок, цінні папери, учасники фондового ринку, система регулювання фондового ринку, функції фондового ринку.

Липыч М.А. СУЩНОСТЬ ФОНДОВОГО РЫНКА
В статье осуществлен сравнительный анализ понятий фондовый рынок и рынок ценных бумаг. Проанализированы подходы к толкованию фондового рынка и предложено его обобщенное определение. Рассмотрены основные составляющие фондового рынка – ценные бумаги, участники и функции фондового рынка, особенности системы регулирования на рынке ценных бумаг.
Ключевые слова: фондовый рынок, ценные бумаги, участники фондового рынка, система регулирования фондового рынка, функции фондового рынка.

Lipych M.A. INTRODUCTION TO THE SECURITIES MARKET
The article presents comparative analysis of the definitions «the fund market» and «the securities market». This paper analyzes the approaches to the interpretation of the securities market. It was proposed a generalized definition of the securities market. The paper considers the main components of the stock market – the securities, professional members, its function and the features of the regulation system of the securities market.
Keywords: the securities market, the securities market participants, the regulation system of the securities market, the functions of the securities market.

Постановка проблеми. В умовах інтеграції і глобалізації з'явилася необхідність розширення способів і методів залучення капіталу. Світова фінансова криза підірвала стійкість банківських систем, що зумовило необхідність пошуку альтернативного й відносно недорогого способу залучення капіталу. У зв'язку з цим значення фондових ринків постійно зростає, оскільки вони сприяють мобілізації заощаджень, розподілу інвестицій та економічному зростанню.

Становлення фондового ринку України відбувалось на базі досвіду функціонування розвинених фондових ринків країн Америки та Європи. Більшість понять було запозичено з термінології цих держав, унаслідок чого українська фінансова наука стикнулася з проблемою дублювання та багатозначного тлумачення термінів. Тому для вироблення ефективної моделі розвитку українського фондового ринку необхідно уточнити його основні дефініції, розглянути функції та характеристику структурних елементів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнням сутності фондового ринку займалися такі вітчизняні вчені: Н.О. Волгіна, С.М. Еш, А.Г. Загородній, О.М. Мозговий, С.А. Мошенський, В.Н. Парсяк, Н.І. Чередніченко та інші [5; 8; 9; 11; 12; 14; 16]. Теоретичні основи визначення фондового ринку відображені в працях таких зарубіжних фінансистів: Н.И. Берзон, В.А. Галанов, Я.М. Миркин, В.Д. Никифорова, А.Н. Пургин, У. Шарп та інших [4; 6; 10; 13; 15; 17].

Незважаючи на значний внесок учених у розвиток теоретичних засад функціонування фондового ринку, у фінансовій теорії не існує єдиного тлумачення його основних понять. Тому необхідно уточнити та сформулювати узагальнену дефініцію фондового ринку і його складових.

Постановка завдання. Дослідження полягає в узагальненні теоретико-методологічних засад функціонування фондового ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній економічній літературі існують два поняття, якими характеризують явище фондового ринку – ринок цінних паперів і фондовий ринок. Тому насамперед необхідно визначити співвідношення цих термінів. Фондовий ринок розглядають у вузькому й широкому розумінні. Такі вчені, як М.К. Батунін, В.А Галанов, О.М. Мозговий, А.М. Пургін, В.М. Суторміна, під фондовим ринком розуміють лише частину ринку цінних паперів, пов'язану з економічними відносинами його учасників щодо капітальних (довгострокових і середньострокових цінних паперів), таких як акцій і

облігацій [6; 11; 15]. Цю позицію дослідники обґрунтовують етимологією слова «фонд» (франц. «fonds», від лат. fundus), яке розглядається як «запаси, ресурси, нагромадження; капітал» [11].

Хоча на перших фондових біржах торгували переважно акціями та облігаціями, проте з розвитком ринкових відносин з'явилися й нові фінансові інструменти. Тим більше на сьогодні межа між короткостроковими й довгостроковими цінними паперами поступово зникає. Наприклад, інвестор може придбати довгостроковий цінний папір і продати його в короткостроковому періоді, тобто використати для короткострокових цілей. Тому, на нашу думку, поняття фондовий ринок доцільно вживати як синонім ринку цінних паперів, адже він включає систему економічних відносин щодо обігу як короткострокових, так і довгострокових фінансових активів. Цей підхід відображено в Законі України «Про цінні папери та фондовий ринок», а також підтримується більшістю вчених [2; 5; 7; 8; 12; 13; 16; 17].

Сутність фондового ринку розглядають з різних боків. Кожен з дослідників акцентує увагу на певному аспекті його функціонування. На основі аналізу вітчизняної та зарубіжної літератури, виділимо основні підходи до визначення поняття фондового ринку. Спрощене визначення пропонують Н.І. Берзон, О.М. Мозговий, В.Д. Нікіфорова, У. Шарп, згідно з ним, ринок цінних паперів – це сфера розміщення й обігу цінних паперів, таким чином, виділяючи лише одну характерну ознаку – обіговість цінних паперів [4; 11; 13; 17]. З іншого боку, учені А.К. Загородній, А.Т. Ковальчук, А.Н. Пургин, Н.І. Чередніченко ринок цінних паперів розглядають як систему акумулювання, розподілу й перерозподілу фінансових ресурсів за допомогою цінних паперів, зосереджуючи увагу лише на функціях та інструментах фондового ринку [9; 15; 16]. Цей підхід вважаємо неповним, оскільки він ігнорує такі суттєві ознаки явища, як ринковий характер відносин і специфічних учасників фондового ринку.

У працях дослідників Н.О. Волгіної, Я.М. Міркіна, С.В. Мочерного, а також у Законі України «Про цінні папери та фондовий ринок» пропонується визначення ринку цінних паперів як сукупності економіко-правових відносин його учасників щодо цінних паперів [2; 5; 7; 10].

Економічний характер відносин як основна ознака фондового ринку акцентує увагу на тому, що фондовий ринок передусім становить таке економічне явище, як ринок. Адже «ринок» економічна наука трактує як сукупність економічних відносин між фізичними та юридичними особами, а також між державами й наднаціональними органами, міжнародними фінансово-кредитними інститутами з організації та купівлі-продажу різноманітних товарів і послуг відповідно до законів товарного виробництва [7].

Економічні відносини – сукупність відносин між людьми у процесі виробництва матеріальних благ та їх привласнення у всіх сферах суспільного відтворення (виробництві, розподілі, обміні та споживанні) [7]. Тому необхідно уточнити, що економічні відносини на фондовому ринку формуються у сфері розподілу й обміну та пов'язані з розміщенням, обігом і обліком цінних паперів.

Дефініція фондового ринку як сукупності економіко-правових відносин надає можливість охопити такі ознаки фондового ринку, як ринковий характер відносин, сукупність учасників та обіговість цінних паперів, проте не зазначає ролі фондового ринку в економіці.

Узагальнивши думки вчених, можемо дати комплексне визначення фондового ринку (ринку цінних паперів) як сукупності економіко-правових відносин учасників фондового ринку щодо розміщення, обігу й обліку цінних паперів з метою акумулювання, розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів. Таке тлумачення дає змогу всесторонньо охарактеризувати фондовий ринок.

Правовою основою відносин на фондовому ринку є система регулювання й контролю ринку цінних паперів, яка забезпечує узгодження інтересів усіх учасників ринку. Для виконання цієї мети система регулювання має виконати такі завдання:

- активізація господарської діяльності виробничої й невиробничої сфери та забезпечення економічного розвитку країни;
- формування вільного й відкритого ринку, що передбачає вільне ціноутворення та рівні можливості реалізації прав учасників ринку;
- створення справедливих умов функціонування й підтримки порядку на ринку;
- забезпечення доступності й відкритості інформації;
- запобігання системним ризикам [4].

В Україні регулювання й контроль фондового ринку здійснюється державними органами та саморегулюючими організаціями [2]. Державне регулювання фондового ринку України відбувається на основі Закону України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» [1]. Повноваження саморегулюючих організацій професійних учасників ринку цінних паперів передбачені в Законі України «Про цінні папери та фондовий ринок» [2]. Державне регулювання ринку цінних паперів здійснює Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. Інші державні органи контролюють діяльність учасників ринку цінних паперів у межах своїх повноважень [1].

Статус саморегулюючої організації об'єднанню професійних учасників ринку надає своїм рішенням Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [2]. В Україні прийнята модель регулювання, яка створює саморегулюючі організації за функціональною ознакою. Найбільшими саморегулюючими організаціями України є Асоціація «Українські фондові торговці», Професійна асоціація реєстраторів та депозитаріїв, Українська Асоціація інвестиційного бізнесу [3].

Система регулювання й контролю фондового ринку формується залежно від рівня державного регулювання економіки й моделі фінансової системи. Вона також постійно змінюється під впливом економічних, правових та інституційних умов функціонування фондового ринку.

Базовим структурним елементом фондового ринку є цінні папери. Термін «цінні папери» є дослівним перекладом німецького терміну «wertpapier», який був запозичений у другій половині XIX ст. російським правом [12]. Проаналізувавши підходи різних учених до визначення поняття «цінні папери», можемо виділити такі його основні ознаки [8; 7; 10; 13]:

1) документарність;
2) стандартність;
3) засвідчення грошових чи майнових прав та обов'язків;
4) здатність до обміну;
5) ризиковість;
6) ліквідність;
7) регулювання й визнання державою.

Закон «Про цінні папери та фондовий ринок» дає таке тлумачення поняття: «Цінні папери – документи встановленої форми з відповідними реквізитами, що посвідчують грошові або інші майнові права, визначають взаємовідносини особи, яка їх розмістила (видала), і власника, та передбачають виконання зобов'язань згідно з проспектом їх емісії (за емісійними цінними паперами), а також можливість передачі прав, що випливають із цих документів, іншим особам» [2]. Це формулювання не можемо вважати повним, оскільки воно не охоплює такі важливі ознаки, як ліквідність, ризиковість і здатність до обміну. А також визначення, відображене в Законі, охоплює документи, що не є цінними паперами, наприклад, платіжні документи (акредитиви, платіжні доручення, платіжні вимоги-доручення, інкасові доручення), гарантії, поруки та інші.

Однозначна дефініція необхідна для того, щоб визначити, які цінні папери підпадають під державне регулювання, зокрема щодо розкриття інформації емітентом. Для уникнення неточностей формулювання у міжнародному й українському законодавстві існує точний перелік документів, що вважаються цінними паперами.

До цінних паперів, які можуть бути в цивільному обороті України, належать такі: пайові (акції, інвестиційні сертифікати, сертифікати ФОН, акції КІФ); боргові (облігації підприємств, державні облігації, облігації місцевих позик, казначейські зобов'язання, ощадні сертифікати, векселі, облігації міжнародних фінансових організацій), іпотечні (іпотечні облігації, іпотечні сертифікати, заставні), приватизаційні, похідні й товаророзпорядчі цінні папери [2].

Дискусійним питанням серед сучасних науковців є доцільність включення до складу цінних паперів деривативів. Англійські дослідники Беннок і Мензер до цінних паперів зараховують тільки довгострокові цінні папери. Російські науковці А.Н. Буренін і А.Б. Фельдман розглядають деривативи як окрему категорію, не пов'язану з цінними паперами в традиційному розумінні. Українські вчені В.П. Опарін та С.А. Мошенський серед деривативів виділяють три групи – валютні, товарні та фінансові й лише останні зараховують до цінних паперів [12].

Оскільки деривативам притаманні основні ознаки цінних паперів, то, на нашу думку, їх необхідно включати до складу цінних паперів. Більшість дослідників підтримують такий підхід, а також він відображений в українському законодавстві [2; 8 16; 17].

Для прийняття типових рішень цінні папери об'єднують за певними ознаками. Класифікація цінних паперів згідно з Законом «Про цінні папери та фондовий ринок» подана в таблиці 1.1.

Таблиця 1

Класифікація цінних паперів

Класифікаційна ознака	Типи цінних паперів
За порядком їх розміщення (видачі)	– емісійні – неемісійні
За формою існування	– документарні – бездокументарні
За формою випуску	– іменні – на пред'явника – ордерні

Джерело: складено автором на основі [2]

Крім ознак, наведених у Законі, учені класифікують цінні папери також за терміном обігу (строкові й безстрокові), формою власності (державні, корпоративні, муніципальні), рівнем ризику (ризикові, неризикові), рівнем дохідності (високо, середньо- низькодохідні), національною належністю (національні, іноземні), типом права, що реалізується (грошові вимоги, майнові права, участь в управлінні) [5; 8; 14; 10; 15; 16].

Наступним структурним елементом фондового ринку є його учасники. Суб'єкт ринку може виступати або з позиції покупця, або з позиції продавця, або обслуговувати ринкові процеси. Згідно з Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок» учасниками вважаються емітенти або особи, що видали неемісійні цінні папери, інвестори в цінні папери, інституційні інвестори, професійні учасники фондового ринку, об'єднання професійних учасників фондового ринку, у тому числі саморегулюючі організації професійних учасників фондового ринку [2].

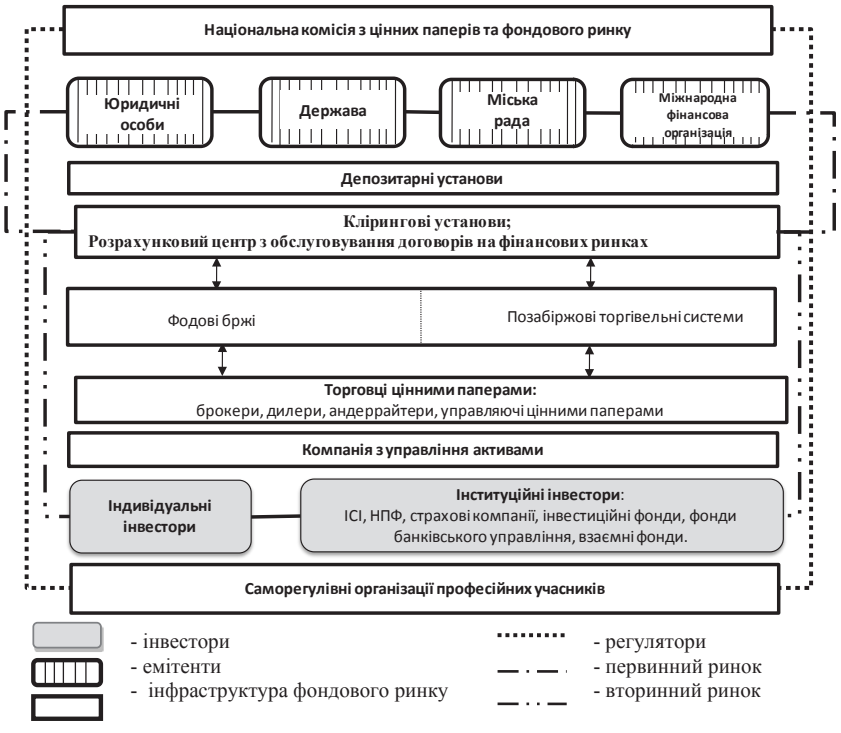

Рис. 1. Учасники фондового ринку

Джерело: складено автором на основі [2]

Емітенти залучають фінансові ресурси, у яких відчувають дефіцит, а інвестори намагаються ефективно вкласти їх надлишок. Ці операції відбуваються за участю посередників – професійних учасників, метою яких є отримання прибутку. Діяльність об'єднань професійних учасників фондового ринку спрямована на забезпечення провадження діяльності професійними учасниками фондового ринку, розроблення й затвердження правил, стандартів професійної поведінки та провадження відповідного виду професійної діяльності [14]. Відносини між учасниками фондового ринку регулює державний орган регулювання й контролю України – Національна комісія з цінних паперів та

фондового ринку, яка, на нашу думку, є специфічним учасником фондового ринку (рис. 1).

Професійною діяльністю на фондовому ринку займається велике коло учасників, яких групують залежно від виду їх діяльності на торгівців цінними паперами; компанії з управління активами; депозитарні установи; організаторів торгівлі й установи клірингу [2]. Перелік видів професійної діяльності, відображений у Законі, не можна вважати вичерпним. Зокрема, залишились без уваги такі види діяльності, як інвестиційний консалтинг, довірче управління цінними паперами, виконання функцій платіжного агента, послуги на ринку цінних паперів на основі договорів підряду, спільної діяльності. Тому склад учасників фондового ринку також можна вважати ширшим. Проте, оскільки їх діяльність має визнаватися професійною державою та учасниками фондового ринку, а також відповідати кваліфікаційним вимогам і вимогам розкриття інформації, то перелік учасників, відображений у Законі беремо за базовий.

Роль ринків цінних паперів в економіці полягає у виконанні ними відповідних функцій, які дослідники розподіляють на дві групи: загальноринкові та специфічні [6; 8; 12] (рис. 1.2).

До загальноринкових функцій належать:

– ціноутворююча – ринок визначає попит і пропозицію на фінансові активи й встановлює реальні ринкові ціни;

– інформаційна – ринок збирає й доводить до його суб'єктів інформацію про об'єкти торгівлі та учасників;

– комерційна – отримання доходу від операції на ринку;

– регулююча – формування правил торгівлі та органів регулювання.

Серед специфічних функцій фондового ринку можна виділити такі:

– мобілізаційна – полягає в акумулюванні вільних фінансових ресурсів інвесторів для забезпечення грошовим капіталом потреб економіки;

– перерозподільна – має на меті перерозподіл:

• фінансових ресурсів між галузями, секторами, суб'єктами ринку;

• фінансових ризиків між власниками фінансових активів.

Висновки з проведеного дослідження. У результаті узагальнення теоретико-методологічних засад функціонування фондового ринку було вдосконалено визначення сутності поняття фондового ринку й розкрито основні характеристики його складових.

Використання єдиної термінології дасть змогу проводити якісне й кількісне дослідження ринку цінних паперів і його структурних елементів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України від 23.02.2006 № 3480-IV. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3480-15.
2. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні [Електронний ресурс] : Закон від 30.10.1996 № 448/96-ВР. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/448/96-%D0%B2%D1%80.
3. Саморегулівні організації // Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nssmc.gov.ua.
4. Берзон Н.И. Фондовый рынок : [учебное пособие для высших учебных заведений экономического профиля] / Н.И. Берзон, Е.А. Буянова, М.А. Кожевников, А.В. Чаленко. – М. : Вита-Пресс, 1998. – 400 с.
5. Волгіна Н.О. Конспект лекцій з дисципліни «Фінансовий ринок» / Н.О. Волгіна. – Х. : ХНАМГ, 2009. – 118 с.
6. Галанов В.А. Рынок ценных бумаг: [учебник] / Под ред. В.А. Галанова, А.И. Басова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 448 с.
7. Економічна енциклопедія : [енциклопедія] : у 3 т. / Гол. ред. Б.Д. Гаврилишин; відп. ред. С.В. Мочерний. – К. : Академія, 2000. – 863 с.
8. Еш С.М. Фінансовий ринок : [навчальний посібник] / С.М. Еш. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 528 с.
9. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К. : Знання, 2007. – 1072 с.
10. Миркин Я.М. Ценные бумаги и фондовый рынок : Профессиональный курс в Финансовой академии при Правительстве РФ / Я.М. Миркин. – М. : Перспектива, 1995. – 536 с.
11. Мозговий О.М. Фондовий ринок : [навчальний посібник] / О.М. Мозговий. – К. : КНЕУ, 1999. – 316 с.
12. Мошенський С. Сутність, функції та структура сучасних фінансових ринків в контексті гармонізації національних фінансових систем країн ЄС та України / С. Мошенський // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2008. – № 102. – С. 33–38.
13. Никифорова В.Д. Рынок ценных бумаг : [учебное пособие] / В.Д. Никифорова. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 160 с.
14. Парсяк В.Н. Ринок цінних паперів. Маркетингові дослідження / В.Н. Парсяк, В.В. Зельдіс. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 224 с.
15. Пургин А.Н. Фондовый рынок в системе макроэкономической стабилизации: дис. … канд..а эконом. наук / А.Н. Пургин. – Екатеринбург, 2004. – 22 с.
16. Чередніченко Н.І. Ринок цінних паперів : [метод. вказівки і завдання для самост. вивчення дисципліни] / Н.І. Чередніченко. – К. : МАУП, 2004. – 88 с.; іл. – с. 84–85.
17. Шарп У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли; пер. с англ. – М. : ИНФРА, 1998. – 1028 с.

УДК 368 (477)

Марценюк-Розарьонова О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Вінницького національного аграрного університету

ОСОБЛИВІСТЬ І СТАН РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

У статті розглянуто та проаналізовано сучасний стан і аспекти розвитку сучасного страхового ринку України і його вплив на соціально-економічну стабільність суспільства. Доведено, що страховий захист може бути забезпечений лише за умови, якщо суспільство має відповідні кошти для запобігання й відшкодування матеріальних втрат. На сучасному етапі розвитку національний страховий ринок функціонує в умовах конкурентного середовища, де сформовано основні елементи організаційної структури. Запропоновано напрями поступального розвитку страхового ринку.

Ключові слова: страховий ринок,страховий захист, страховий фонд, Державна комісія з цінних паперів і фондового ринку України.

Марценюк-Розарёнова Е.В. ОСОБЕННОСТИ И СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ
В статье рассмотрено и проанализировано современное состояние и аспекты развития современного страхового рынка Украины и его влияние на социально-экономическую стабильность общества. Доказано, что страховая защита может быть обеспечена лишь при условии, если общество имеет соответствующие средства для предупреждения и возмещения материальных потерь. На современном этапе развития национальный страховой рынок функционирует в условиях конкурентной среды, на котором сформированы основные элементы организационной структуры. Предложены направления поступательного развития страхового рынка.

Ключевые слова: страховой рынок, страховая защита, страховой фонд, Государственная комиссия по ценным бумагам и фондовому рынку Украины.

Martsenyuk-Rozaronova O.V. FEATURE AND STATE OF INSURANCE BUSINESS IN UKRAINE
In the article the modern state and aspects of modern insurance market of Ukraine development and his influence are considered and analysed on socio-economic stability of society. It is well-proven that insurance defence can be provided only subject to condition, if society has corresponding money for warning and compensation of material losses. On the modern stage of development a national insurance market functions in the conditions of competition environment on that the basic elements of organizational structure are formed directions of forward insurance market development offer.

Keywords: insurance market, insurance coverage, insurance fund, the State Commission on Securities and Stock Market of Ukraine.

Постановка проблеми. Вивчення страхового ринку зумовлено стабільним зростанням останніми роками в Україні попиту на страхові послуги, що пояснюється його впливом на соціально-економічну стабільність суспільства й належністю до кола чинників, які безпосередньо визначають рівень економічної безпеки країни. Український страховий ринок перебуває на шляху поступового інтегрування у світовий, що підтверджується вступом України до СОТ. Тому важливо оцінити місце вітчизняного страхового ринку в економіці держави.

Розвиток і зміцнення страхового ринку України неможливі без глибокого аналізу його сучасного стану, виявлення невирішених питань функціонування. Проте проблеми розвитку вітчизняної страхової системи не можна зводити лише до вузькоспеціалізованих питань цієї сфери діяльності, оскільки стан страхового ринку фактично є похідним від соціально-економічного розвитку країни. Зацікавленість держави в розвитку страхування зумовлюється тим, що завдяки йому уможливлюється підвищення соціального захисту населення й суб'єктів господарювання, зменшується навантаження на державний бюджет у частині відшкодування непередбачуваних збитків природно-техногенного характеру, вирішуються окремі проблеми соціального забезпечення завдяки перенесенню державних соціальних виплат з коштів бюджету на страхові виплати.

Діяльність в умовах ринку супроводжується різного роду ризиками. Тому принципово міняються характер і функції страхування в Україні, зростає його значення як ефективного, раціонального, економічного й доступного засобу захисту майнових інтересів суб'єктів господарювання, виробників товарів і послуг, а також громадян. Також роль і місце вітчизняного страхування залишаються дуже незначними й не відповідають тим завданням, які стоять перед Україною в сучасних умовах формування ринкової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у формування теоретико-методологічних основ функціонування страхового ринку здійснили В. Адамович, В. Базилевич, Н. Внукова, Т. Гарматій, О. Залєтов, М. Клапків, М. Мних, С. Осадець, О. Філонюк та низка інших науковців, котріі плідно працюють у сфері економічних, фінансових і державно-управлінських проблем інших.

Дослідження в зазначеній сфері останнім часом суттєво активізувались і серед вітчизняних науковців. Вагомим є доробок таких учених, як В. Базилевич [1], О. Барановський, О. Василик, Н. Внукова [2], О. Гаманкова, О. Заруба, О. Козьменко, В. Корнєєв, Д. Навроцький, С. Осадець, О. Рядно, М. Савлук, В. Федосов, В. Фурман, С. Юрій.

Постановка проблеми. Аналіз наявних публікацій засвідчив, що дослідження страхового ринку мають переважно теоретичний характер. Також бракує ґрунтовних досліджень щодо визначення стратегічних напрямів розвитку вітчизняного страхового ринку та його окремих суб'єктів. Крім того, у науковій літературі не знайшла належного відображення проблема впливу фінансової кризи на розвиток страхового ринку України. Метою статті є визначення стану та аспектів розвитку сучасного страхового ринку страхового ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Становлення України як самостійної, незалежної і демократичної держави не могло не зумовити створен-

ня і розвиток страхового ринку. Усунення монополії держави при вирішенні юридичних, економічних питань страхової справи та поява недержавних страхових компаній створили передумови формування страхового ринку України на ринкових засадах.

За роки незалежності в Україні створено переважно законодавчу й нормативну базу страхування. Це надало можливість розбудувати страховий ринок на засадах конкуренції, що сприяє підвищенню якості надання страхових послуг. Страхової справи в її справжньому значенні не було й не могло бути, оскільки не було основи – приватного підприємництва і самостійності суб'єктів господарювання. Страховий ринок є сферою економічних відносин, у процесі яких здійснюється формування попиту і пропозиції на страхові послуги й відбувається акт їх купівлі-продажу.

Страховий захист може бути забезпечений лише за умови, якщо суспільство має відповідні кошти для запобігання й відшкодування матеріальних втрат. Тобто, виникає потреба формування такого страхового фонду, який являє собою резервний запас матеріальних і грошових засобів для забезпечення неперервності процесу суспільного відтворення й надання допомоги людям на випадок настання надзвичайних подій.

Однак, слід підкреслити, що в Україні діяльність страхових компаній далеко не публічна. В Україні достовірну й детальну інформацію до останнього часу не надавала ані Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України, ні інші страхові організації. Єдине більш-менш серйозне джерело інформації – це Державна комісія з цінних паперів і фондового ринку України [3, с. 103].

Необхідно звернути увагу на відкритість компанії. Серед фінансових показників особливу увагу слід, звичайно ж, звернути на структуру резервів, тобто куди компанія вкладала кошти, чи живі це гроші, надійні й ліквідні ці активи.

Аналіз стану страхового ринку України за останні роки можна охарактеризувати динамічним розвитком діяльності страхових компаній. Найбільша кількість компаній займається такими видами страхування, як страхування майна, від нещасних випадків, вантажів і багажу, наземного транспорту, від вогневих ризиків і ризиків стихійних явищ, відповідальності перед третіми особами, фінансових ризиків. Наведені дані дають підстави стверджувати, що на національному страховому ринку створено конкурентне середовище й основні елементи організаційної структури [4, с. 108].

Ринок страхових послуг залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній станом на 31.12.2013 р. становила 407, у тому числі СК "life"– 62 компанії, СК "non-life" – 345 компанії, (станом на 31.12.2012 р. – 414 компанії, у тому числі СК "life" – 62 компанії, СК "non-life" – 352 компаній).

Таблиця 1

Кількість страхових компаній у 2011–2013 рр.

Кількість страхових компаній	2011 р.	2012 р.	Зміни у 2013 р.	
			зареєстровано	виключено
Страхові компанії "non-life"	378	352	8	15
Страхові компанії "life"	64	62	1	1
Загальна кількість	442	414	9	16

Джерело : узагальнено автором

Таблиця 2

Показники діяльності страхового ринку

	2011	2012	2013	Темпи приросту	
				2012/ 2011	2013/ 2012
Кількість договорів страхування, укладених протягом звітного періоду, тис. одиниць					
Кількість договорів, крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті, у тому числі:	30 224,5	35 204,8	87 328,5	16,5	148,1
- зі страхувальниками – фізичними особами	26418.7	29782.3	80345.0	12.7	169.8
Кількість договорів із обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті	587 768,	142 952,0	97 952,0	-75,7	-31,5
Страхова діяльність, млн грн					
Валові страхові премії	22 693,5	21 508,2	28 661,9	-5,2	33,3
Валові страхові виплати	4 864,0	5 151,0	4 651,8	5,9	-9,7
Рівень валових виплат, %	21,4	23,9	16,2	–	-
Чисті страхові премії	17 970,0	20 277,5	21 551,4	12,8	6,3
Чисті страхові виплати	4 699,2	4 970,0	4 566,6	5,8	-8,1
Рівень чистих виплат, %	26,2%	24,5	21,2	–	-
Перестрахування, млн грн					
Сплачено на перестрахування, у тому числі:	5 906,2	2 522,8	8 744,8	-57,3	246,6
- перестраховиками-резидентами	4 723,5	1 230,8	7 110,4	-73,9	477,7
- перестраховиками-нерезидентами	1 182,7	1 292,0	1 634,4	9,2	26,5
Виплати, компенсовані перестраховиками	731,6	537,8	486,7	-26,5	-9,5
Страхові резерви, млн грн					
Обсяг сформованих страхових резервів	11 179,3	12 577,6	14 435,7	12,5	14,8
- резерви зі страхування	2 663,8	3 222,6	3 845,8	21,0	19,3
- технічні резерви	8 515,5	9 355,0	10 589,9	9,9	13,2

Джерело : http://nfp.gov.ua

До основних показників діяльності страхового ринку належать такі: кількість договорів страхування, укладених протягом звітного періоду; страхова діяльність; перестрахування; страхові резерви [2].

Основні показники діяльності страхового ринку та його динаміка представлені в таблиці 2.

За 2013 р. частка валових страхових премій відносно ВВП становила 2,0%, що на 0,5 валових премій більше порівняно з 2012 р.; водночас частка чистих страхових премій відносно ВВП за 2013 р. становила 1,5% та залишилась на рівні 2012 р. Порівняно з 2012 р. на 7 153,7 млн грн (33,3%) збільшився обсяг надходжень валових страхових премій, обсяг чистих страхових премій збільшився на 1 273,9 млн грн (6,3%). Основним фактором зростання валових страхових премій, порівняно з 2012 р., стало збільшення обсягу внутрішнього перестрахування на 5 879,6 млн грн (5,8 раза). Разом з цим, питома вага чистих страхових премій у валових страхових преміях за 2013 р. становила 75,2%, що на 19,1 в.п. менше порівняно з відповідним періодом 2012 р. Основними змінами за видами страхування, що вплинули на це, є зростання чистих страхових премій, з таких видів страхування:

– страхування життя (збільшення чистих страхових премій на 667 млн грн (36,9%));

– добровільне особисте страхування (збільшення чистих страхових премій на 441,3 млн грн (15,4%);

– страхування фінансових ризиків (збільшення чистих страхових премій на 302,9 мл н грн (14,4%)).

Рівень валових виплат порівняно з аналогічним періодом 2012 р. (23,9%) зменшився на 7,7% та становив 16,2%. Такий спад відбувся за рахунок зменшення обсягу валових страхових виплат на 9,7% при збільшенні на 33,3% надходжень валових страхових платежів.

Обсяг чистих страхових виплат зменшився на 8,1%. У структурі зазначеного показника відбулися значні зміни в розрізі видів страхування: порівняно з аналогічним періодом 2012 р. приріст страхових виплат відбувся за такими видами страхування: страхування життя (81,7%), медичне страхування (безперервне страхування здоров'я) (12,1%), при цьому зменшилися чисті страхові виплати зі страхування фінансових ризиків (79,6%), страхування майна (65,6%), страхування від вогневих ризиків і ризиків стихійних явищ (51,7%), страхування кредитів (39,7%).

Чисті страхові виплати з автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка») зазнали невеликих змін (темп приросту – 3,3%). Страхові резерви станом на 31.12.2013 р. зросли на 14,8% порівняно з аналогічною датою 2012 р., що пояснюється істотним збільшенням надходжень валових страхових платежів.

Також, порівняно з аналогічним періодом 2012 р., зросли такі показники, як загальні активи страховиків, обсяг сплачених статутних капіталів (так, станом на 31.12.2013 р. їх приріст становив 18,1% та 4,5% відповідно). Разом з цим, активи, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування» для надання коштів страхових резервів, зменшилися на 22,4%. Приріст загальних активів страховиків у обсязі 18,1% порівняно з аналогічною датою 2012 р. частково пояснюється тим, що до загального обсягу активів, у зв'язку зі змінами звітних форм для страховиків, стали включатися частки перестраховиків у страхових резервах у обсязі 3 052,8 млн грн, яка до цього не збільшувала величини активів страховиків [8].

Забезпечення оновлення й удосконалення приватного й соціального страхового захисту громадян і підприємців шляхом створення конкурентного, ефективного ринку з олігопольною структурою, розширення кількості добровільних видів страхування, розширення страхового поля, зокрема досягнення, як мінімум, таких показників:

– 98% охоплення страхуванням цивільної відповідальності;

– 15-20% охоплення КАСКО;

– 50% охоплення страхування житла;

– 33% охоплення страхування нерухомості з базовим покриттям від стихійного лиха;

– щонайменше п'ять видів фермерського страхування та страхування врожаїв;

– щонайменше 30 різних видів покриття професійної відповідальності та страхових гарантій.

Висновки. Отже, актуальність питання стану й розвитку страхового ринку України зумовлює необхідність розробки державної політики ефективного розвитку страхування в поєднанні з загальнонаціональними економічними пріоритетами [3, с.108]. Аналіз же сучасного стану, тенденцій і проблем розвитку вітчизняного страхового ринку свідчить про певні здобутки й численні недоліки. Для поступального розвитку страхового ринку України необхідно таке:

– завершити розробку й затвердити національну концепцію розвитку страхової системи;

– підвищити добробут громадян і поліпшити стан корпоративних і державних фінансів;

– розвивати сучасну інфраструктуру страхового ринку;

– посилити увагу до вдосконалення страхової справи в регіонах;

– підвищити прозорість страхового ринку, створити єдину базу даних, організувати роботу бюро страхових історій;

– підвищити страхову культуру населення і його довіру до страхових компаній.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базилевич В.Д. Страхування : [підручник] / В.Д. Базилевич, О.Ф. Філонюк, А.С. Криклій та ін. – К. : Т-во «Знання», 2008. – 351 с.
2. Внукова Н.М. Страхування: теорія та практика : [навч.-метод. посіб.]. / Н.М. Внукова, В.І. Успаленко, Л.В. Временко. – Х. : Бурун Книга, 2004. – 376 с.
3. Приказюк Н.В. Державне регулювання страхового ринку України: тенденції та перспективи розвитку / Н.В. Приказюк // Фінанси України. – 2010. – № 7. – С. 101–108.
4. Ткаченко Н.В. Ризики діяльності страхових компаній: теоретичний аспект / Н.В. Ткаченко // Фінанси України. – 2009. – № 6. – С. 104–121.
5. Електронний ресурс. – Режим доступу : http://forinsurer.com.
6. Електронний ресурс. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html.

УДК 336.71:339.92

Мельниченко О.В.
аспірант кафедри банківської справи
Київського національного торговельно-економічного університету

РЕФІНАНСУВАННЯ БАНКІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті розглянуто основні сфери використання рефінансування, такі як рефінансування з боку держави, рефінансування на міжбанківському кредитному ринкові й рефінансування з боку Національного банку України. В умовах глобалізації, поняття рефінансування значно розширюється. Запропоновано розширення напрямів і джерел його застосування в умовах глобалізації.
Ключові слова: відновлення вільних ресурсів, рефінансування, напрями рефінансування, джерела рефінансування.

Мельниченко О.В. РЕФИНАНСИРОВАНИЯ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ
В статье рассмотрены основные сферы использования рефинансирования: рефинансирование со стороны государства, рефинансирования на межбанковском кредитном рынке и рефинансирования Национального банка Украины. В условиях глобализации, понятие рефинансирования значительно расширяется. Предложено расширение направлений и источников его применения в условиях глобализации.
Ключевые слова: восстановление свободных ресурсов, рефинансирование, направления рефинансирования, источники рефинансирования.

Melnichenko O.V. REFINANCING BANK OF GLOBALIZATION
The paper considers the main areas use of refinancing such as refinancing from the State, refinancing in the interbank lending market and refinancing by the National Bank of Ukraine. In the context of globalization, the concept a refinancing considerably expanded. Proposed expansion areas and the sources its application in the context of globalization.
Keywords: the restoration of free resources, refinancing, refinancing trends, sources of refinancing.

Постановка проблеми. Банки часто стикаються з проблемою браку коштів для розрахунків за своїми зобов'язаннями або для подальшого кредитування. Особливої актуальності воно набуває під час циклічних спадів економіки або в періоди гострої фази кризи. Тоді перед банками надзвичайно гостро постає проблема достатності вільних резервів. Вільних резервів має вистачати для забезпечення банками власної кредитоспроможності для використання зобов'язань перед вкладниками і кредиторами. Це зумовило необхідність розширити напрями та джерела рефінансування, що виникають в умовах глобалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз останніх публікацій свідчить про значний інтерес до окресленої проблеми з боку науковців і практиків. Значний вклад у розкриття сутності рефінансування зробили А. Ковалюк, У. Ніконенко, С. Реверчук, Г. Фетисов; аналізу інструментів рефінансування й удосконаленню його механізмів присвячені праці С. Лобозинської, В. Міщенко, М. Савлука, А. Сомика, А. Шаповалова. Сучасному стану рефінансування в Україні значну увагу приділяє економічний аналітик Д. Гриньків. Однак, незважаючи на значний обсяг наукових досліджень і практичних напрацювань, досі не було розглянуто напрямів і джерел рефінансування, що значно розширюються в умовах глобалізації.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в аналізі традиційних сфер використання рефінансування, та запропонувати розширення напрямів і джерел його застосування в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поповнення вільних ресурсів відбувається традиційним шляхом – за допомогою збільшення статутного капіталу й додаткового залучення депозитів (часто шляхом збільшення депозитних ставок), або запозичення коштів на важливі інвестиційні проекти. Потреба у відновленні ресурсів виникає при неочікуваній втраті ліквідності, платоспроможності або загрозі банкрутства банку. Операції щодо відновлення банківських ресурсів належать до операцій з рефінансування.

Відновлення вільних банківських резервів може відбуватися двома способами. Відповідно до першого, центральний банк застосовує інструменти грошово-кредитної політики, створює необхідні умови для збільшення вільних резервів у банківській системі. Скажімо, зменшення норми обов'язкового резервування, автоматично збільшить банківські вільні резерви. Або центральний банк прийме рішення про надання банкам кредитів рефінансування тощо. Другий спосіб використовується в разі потреби окремого банку в додатковій ліквідності.

Сучасній економічній практиці відомі три основні сфери використання рефінансування:

1) рефінансування з боку держави в особі Міністерства фінансів (в окремих країнах – казначейства), коли за згодою власників зобов'язань держава замінює зобов'язання із закінченими термінами на нові або одні зобов'язання на інші з більш тривалим терміном погашення;

2) рефінансування можуть проводити комерційні банки шляхом заміни одного міжбанківського кредиту на інший, випуску єврооблігацій на міжнародних фінансових ринках, заміни іпотечного кредиту на іпотечні цінні папери;

3) рефінансування широко використовується центральними банками для підтримки ліквідності й регулювання грошового обороту [1, с. 265].

На нашу думку, виділення лише трьох сфер використання рефінансування є недостатньо повним, особливо в умовах глобалізації й не відображає всього розмаїття його джерел, визначених як законодавчо, так і згідно з реально існуючими «правилами гри». Наприклад, до операцій з рефінансування, згідно з такими «правилами» можна зарахувати надання коштів дочірнім установам іноземних банків материнськими структурами. Іноді це виступає як вияв конфлікту інтересів національної і глобальної економік, іноді їх інтереси збігаються.

Хоча рефінансування банків за рахунок коштів державних бюджетів та інших державних фондів коштів також законодавчо не визначене, добре відомі факти фінансової підтримки банків, особливо у кри-

зові періоди. Фінансова допомога банкам за рахунок бюджетних коштів більшістю вчених-економістів не визнається рефінансуванням і на сьогодні лишається дискусійним питанням. Державами направляють значні суми коштів банкам для підтримки їх ліквідності або збільшення капіталізації, в деяких випадках – на повну або часткову націоналізацію через викуп їхніх акцій. Іноді за рахунок цих коштів формується частина пасивів банків – капітал та зобов'язання. Надалі вони використовуються для підтримки ліквідності, платоспроможності банку, повернення довіри вкладників та подальшого кредитування позичальників, а іноді для порятунку банку від банкрутства. Тобто, ці кошти використовуються для відновлення вільних банківських резервів, а значить – існують характерні риси, притаманні рефінансуванню, які були розглянуті вище. Проте, щодо визнання державної підтримки банків рефінансуванням, слід внести деякі уточнення, а саме – врахувати зміну форми їх власності й уточнити мету діяльності. Для цього розглянемо окремо три випадки надання державою фінансової підтримки банку.

Перший передбачає направлення коштів з державного бюджету на покупку або додаткову емісію акцій банку, тобто йдеться про рекапіталізацію (збільшення статутного капіталу державного банку) або зміну форми власності (націоналізацію банку). Зміна власника банку може призвести до перегляду стратегії банку та його подальшої діяльності. Під час гострої фази поточної фінансової кризи відома велика кількість випадків рекапіталізації й націоналізації банків у багатьох країнах світу, в Україні в тому числі. На нашу думку, у зв'язку зі зміною права власності й безповоротності цих коштів, процеси рекапіталізації та націоналізації хоча і збігаються з рефінансуванням щодо цілей (відновлення вільних резервів), проте принципово відрізняються з правової точки зору. Тому не вважаємо їх рефінансуванням.

Другий випадок: Міністерство фінансів України приймає рішення надати кошти для подальшого інвестування у значимий для національної економіки проект. Оскільки банк при цьому не мав браку ліквідності й у нього не виникала потреба в додаткових коштах, то цей вид фінансування також не можна вважати рефінансуванням.

Третій випадок передбачає надання коштів Міністерством фінансів банку для відновлення його вільних резервів у зв'язку з виникненням проблем з ліквідністю або для запобігання його банкрутству. Такий вид фінансової допомоги можна вважати рефінансуванням у широкому розумінні. Так, загальновідомим є факт покупки Міністерством фінансів США у 2009 р. так званих «токсичних» активів у деяких банків, які планувалося виставити на продаж у 2011 р. в обсязі 142 млрд дол. [2]. Токсичними вважаються облігації, забезпечені іпотечними кредитами (mortgage-backed securities, MBS). В Україні подібні випадки фінансової допомоги нам не відомі, проте теоретично це можливо.

Оскільки науковим співтовариством широко не обговорювалася тема детального аналізу різних видів фінансової підтримки банків з боку держави щодо віднесення деяких з них до рефінансування, то пропонуємо вважати це питання відкритим для подальших дискусій. Це надзвичайно актуальна проблема, тому що коштів державного бюджету було недостатньо для фінансової підтримки банків і уряди самі вимушені були позичати ресурси, у тому числі у міжнародних фінансово-кредитних організацій. Отже, уряди допомагали банкам, збільшуючи при цьому власний державний борг. З одного боку, ці операції надзвичайно схожі з рефінансуванням, особливо за наслідками для банків та їх кредиторів, а з іншої – мають ознаки інвестування. На нашу думку, повністю ігнорувати державну підтримку банків у контексті їх рефінансування не доцільно.

З метою нівелювання негативних наслідків банківських криз для державних фінансів, було створено інститут центрального банку, одним із першим завдань якого була фінансова підтримка банків у разі гострої нестачі коштів, тобто виконання функції кредитора останньої інстанції. Аналіз дій центральних банків та урядів під час останньої світової фінансової кризи дав змогу зробити висновок, що до банків надходила допомога від обох державних інституцій. Центральні банки, використавши всі стандартні інструменти монетарної політики для порятунку банківської системи й не досягнувши поставленої мети – відновлення економічного зростання, почали застосовувати нестандартні заходи, які ми детально дослідимо нижче.

Крім того, слід зауважити, що, крім зростання зовнішніх боргів органів державного управління, нестримно зросли зовнішні борги центральних банків більшості країн світу й валові зовнішні борги країн.

Скажімо, Національний банк України для здійснення рефінансування банків сам очікує на кредитування від Міжнародного валютного фонду, оскільки показник приросту грошової бази в Україні жорстко контролюється у межах зобов'язань перед МВФ при реалізації програми «Стенд-бай».Зокрема, було виплачено найбільш значну суму, яка передбачалась до оплати протягом 2011–2019 рр. Однак назвати її критичною не можна, левова її частка ($ 6,4 млрд) – це платежі Міжнародному валютному фондові. Значна частина суми погашається за рахунок розміщення зовнішніх зобов'язань України [3].

Отже, в умовах глобалізації поняття рефінансування значно розширюється, і ми пропонуємо виділити дещо більше напрямів і джерел його застосування, а саме:

1) рефінансування держави в особі Міністерства фінансів через заміну зобов'язань із закінченими термінами на нові або одних зобов'язань на інші з більш тривалим терміном погашення;

2) кредитування міжнародними фінансово-кредитними інституціями центральних банків для подальшого рефінансування комерційних банків;

3) рефінансування центральними банками комерційних банків для підтримки їх ліквідності;

4) рефінансування центральними банками комерційних банків при здійсненні грошово-кредитної політики у процесі регулюванні пропозиції грошей;

5) рефінансування банків спеціалізованими фінансовими установами (наприклад, в Україні – Державною іпотечною установою) для подальшого кредитування позичальників;

6) підприємства, які застосовують рефінансування, наприклад, при повторному чи додатковому вкладенні капіталу у виробництво за рахунок отриманого прибутку, при здійсненні нового запозичення для погашення наявної заборгованості, пролонгуванні терміну боргу (позики) або збільшення його суми, випуску нових цінних паперів для погашення цінних паперів з закінченими термінами та в інших випадках;

7) кредитування банків на міжбанківському кредитному ринку, у тому числі при продажі кредитів;

8) рефінансування банків у кризових умовах за рахунок коштів державного бюджету (або іншого, спеціалізованого);

9) рефінансування шляхом залучення банками ресурсів на фінансових ринках (міжнародному й національному), яке може проводитися двома шляхами: випуск облігацій на фінансових ринках; заміна одного міжбанківського кредиту на інший;

10) рефінансуванням вважається процес сек'юритизації, у тому числі заміна іпотечного кредиту на іпотечні цінні папери;

11) у широкому повсякденному вжитку комерційні банки використовують термін «рефінансування» для зміни умов (процентів, термінів, видів валют, обсягів) попередньо виданих кредитів своїм позичальникам при виникненні проблем з погашенням кредиту або для стимулювання споживання при економічному зростанні;

12) рефінансування банків за рахунок нестандартних інструментів монетарної політики.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, під впливом глобалізаційних процесів відбуваються зміни у банківській діяльності, зокрема посилення концентрації капіталу через механізми злиття і поглинань; зрощення транснаціональних фінансово-кредитних груп з транснаціональними монополіями інших сфер і галузей економіки (промисловими, транспортними, будівельними, страховими тощо); значне перевищення кредитів над депозитами у банках; більша доступність коштів рефінансування для банків у розвинутих країнах порівняно з країнами, що розвиваються; підвищення експансії ТНБ на ринки, що розвиваються, до яких належить і Україна.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фетисов Г.Г. Организация деятельности центрального банка : [учебник] / Г.Г. Фетисов, О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонтова; под общ. ред. Г.Г. Фетисова. – 2-е изд. стер. – М. : КНОРУС, 2007. – 432 с.
2. Treasury to Begin Orderly Wind Down of Its $142 Billion Mortgage-Backed Securities Portfolio. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.treasury.gov/press-center/press-releases/Pages/tg1111.aspx (на 28.07.2014).
3. Офіційний сайт інформагенції ЛігаФінанс. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://finance.liga.net/economics/2012/11/30/news/31136.htm (на 28.07.2014).

УДК 336.77

Миськів Г.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Європейського університету, Львівська філія

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КРЕДИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

У статті розглядаються тенденції розвитку кредитного ринку України впродовж 2010–2014 рр., викликані макроекономічними чинниками. На основі аналізу показників діяльності кредитного ринку, визначена динаміка розвитку кредитування в Україні. Автор комплексно визначає тенденції розвитку всіх сегментів кредитного ринку в тісному взаємозв'язку.

Ключові слова: кредитний ринок, тенденції, чинники, кредит, валюта.

Мыськив Г.В. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНОГО РЫНКА УКРАИНЫ

В статье рассматриваются тенденции развития кредитного рынка Украины на протяжении 2010–2014 гг., вызванные макроэкономическими факторами. На основе анализа показателей деятельности кредитного рынка, определена динамика развития кредитования в Украине. Автор в комплексе определяет тенденции развития всех сегментов кредитного рынка в тесной взаимосвязи.

Ключевые слова: кредитный рынок, тенденции, факторы, кредит, валюта.

Myskiv G.V. MODERN TRENDS OF UKRAINE CREDIT MARKET'S DEVELOPMENT

The article deals with development trends of the credit market in Ukraine during 2010-2014 caused by the macroeconomic factors. Based on the analysis of performance indicators of the credit market determined the dynamics of lending in Ukraine. Author comprehensively defines the development trends all segments of the credit market

Keywords: credit market trends, factors, credit, currency.

Постановка проблеми. Новітньою точкою відліку розвитку кредитного ринку України можна вважати його спад у 2009 р. й поступове піднесення впродовж наступних років. Саме фінансова криза 2008–2009 рр. дала змогу переформатувати кредитний ринок: змусила вдосконалити кредитну політику комерційних банків, підвищити вимоги до позичальників, переглянути кредитні продукти, врівноважити структуру кредитних портфелів та активізувати роботу з боротьби із проблемною заборгованістю.

Усі ці чинники функціонування кредитного ринку формують сукупність тенденцій його сучасного розвитку й відображаються в показниках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Динаміка, тенденції та прогноз розвитку кредитного ринку України впродовж декількох років досліджені в наукових працях багатьох учених: Б. Івасіва, О. Барановського, О. Васюренка, О. Вовчак, О. Заруби, С. Глущенко, І. Розмаінського, А. Одінцова, С. Ілляшенка, О. Морозової, Н. Рогожнікової, Л. Рудь, О. Карасика, О. Кириченка, З. Ковальової, Л. Павлової, Г. Поляк, В. Ходаківської, Я. Чайковського та інших. Однак, зазвичай, автори акцентують дослідження на розвитку лише банківського сектора кредитного ринку й оминають увагою інші його складові.

Постановка завдання. Дослідити динаміку функціонування кредитного ринку України та його сегментів на основі аналізу показників і виокремити основні тенденції, які супроводжують розвиток ринку на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найбільший вплив на розвиток кредитного ринку справ-

ляють макроекономічні чинники, оскільки розвиток кредитної діяльності залежить від стабільності національної економіки й безпосередньо пов'язаний з усіма макроекономічними показниками: рівнем зростання ВВП, змінами валютного курсу, рівнем інфляції, рівнем безробіття, середньою заробітною платою тощо. Сприятлива макроекономічна ситуація позитивно позначається на тенденціях формування кредитного ринку, а нестабільний розвиток економіки негативно впливає на кредитування.

Фінансова криза 2008–2009 рр. негативно позначилася на стані національної економічної системи. На початку 2010 р. реальний сектор економіки перебував все ще у стані стагнації:

– ВВП 2009 р. становив 85,2% від рівня 2008 р. [18];

– фінансовий результат (прибуток) підприємств України за 2009 р., порівняно з аналогічним періодом 2008 р., знизився майже удвічі – з 193,7 до 99,0 млрд грн [18];

– інвестиції в основний капітал за підсумками 2009 р. на 41,5% були нижчими від рівня 2008 р. [18];

– приріст номінальних доходів населення у 2009 р. у 5,6 раза був нижчим за відповідний показник 2008 р., зменшившись з 230,8 млрд грн до 41,0 млрд грн [3].

Такі умови розвитку реального сектора економіки, а також стійка дезінфляційна тенденція змусили Уряд та Національний банк України вживати заходів, спрямованих на підтримку процесів економічного розвитку: здешевлювати вартість кредитів, знижувати облікову ставку та ставки за активними операціями, активно підтримувати ліквідність банків через інструменти рефінансування й операції на відкритому ринку, проводити активну політику щодо стабілізації валютного курсу, вдосконалювати фіскально-бюджетну політику тощо.

Усі ці заходи дали змогу пригальмувати кризові явища в економіці й почали поволі виводити економічну систему України на рівень прийнятних економічних показників, оскільки докризових показників досягти було нереально. Так, ВВП у 2011 р. становив 1316600 млн грн, що становило 105,2% до попереднього року та 138,9% до обсягу ВВП 2008 р.

Однак, починаючи з червня 2012 р. макроекономічні умови стали складнішими, що призвело до скорочення приросту ВВП за 2012 р. до 100,3%. Незначне зростання ВВП – 102,5% – було зафіксоване за результатами 2013 р., однак у 2014 р. знову очікується скорочення обсягів ВВП. Крім того, проведення грошово-кредитної політики в цей період ускладнювалося через посилення нестабільності у світовій фінансовій системі та погіршення ринкових очікувань (у тому числі через політично-передвиборчі події).

Зазначені макроекономічні й політичні чинники ускладнили функціонування усіх складових фінансового ринку України, кредитного ринку в тому числі. Національний банк України упродовж 2009–2013 рр. доклав чималих зусиль для врегулювання ситуації на грошово-кредитному ринкові, досягнувши поступового зменшення вартості кредитних ресурсів як за міжбанківськими операціями, так і за кредитними операціями банків з клієнтами. Усі ці події неоднозначно позначилися на показниках діяльності кредитного ринку України та спонукали до формування, часом, негативних тенденцій.

Основні показники функціонування кредитного ринку у 2010–2014 рр. наведено в таблиці 1.

Аналіз показників функціонування кредитного ринку в досліджуваний період дав змогу виокремити низку тенденцій, які були провідними для його розвитку й визначалися станом національної економіки та політичними подіями того часу:

Таблиця 1

Основні показники функціонування кредитного ринку у 2010–2014 рр. (станом на початок періоду)

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	Темп приросту 2014/ 2010
ВВП, млн грн	913345	1082569	1316600	1408889	1454931	1,59
Обсяг наданих кредитів комерційними банками, млн грн	723295	732822	801809	815142	911402	1,26
– кредити, надані нефінансовим корпораціям	462214	500960	575544	605425	691902	1,44
– кредити, надані в іноземній валюті, млн грн;	367774	337319	323213	299562	308006	0,64
– кредити, надані в іноземній валюті, % до загального обсягу кредитів;	50,8	46,0	40,3	36,7	33,4	0,66
– довгострокові кредити, млн грн;	492321	490051	504387	470905	484700	0,98
– довгострокові кредити, % до загального обсягу кредитів.	68,1	66,9	62,9	57,8	53,2	0,78
Частка кредитів комерційних банків у ВВП, %	79,2	67,7	60,9	57,9	62,6	0,79
Іпотечні кредити нефінансових корпорацій	75648	74508	74390	112061	110708	1,46
Середньозважена річна процентна ставка за кредитами банків України, %	17,3	13,7	13,4	14,7	13,6	0,79
Частка проблемних кредитів, %	8,83	11,24	9,6	8,9	7,7	0,87
Міжгосподарські кредити, млн грн	954,6	1106,1	1308,0	1426,7	1701,4	1,78
Частка міжгосподарських кредитів у ВВП, %	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	1
Обсяг міжбанківських кредитів, млрд грн	20,6	49,4	61,0	38,0	36,6	1,78
Частка міжбанківських кредитів у ВВП, %	2,25	4,56	4,63	2,7	2,52	1,12
Державний кредит, млн грн	6860,7	6727,4	12267,9	13401,7	8241,8	1,20
Частка державного кредиту у ВВП, %	0,75	0,62	0,93	0,95	0,57	1,44
Сукупний обсяг кредитів небанківських фінансових установ, млн грн	7656,5	15427,3	17191,3	25483,6	25462,8	3,33
Частка кредитів небанківських фінансових установ у ВВП, %	0,84	1,43	1,3	1,8	1,75	2,08

Джерело: розроблено автором на основі [5; 9; 10; 11; 13; 14; 17; 18; 19]

1. Стабільне відновлення кредитного ринку, яке виявилося у прирості темпів наданих кредитів уже у 2011 р. (101,3%), порівняно із 2010 р. (98,5%). У подальші роки досліджуваного періоду обсяги наданих кредитів в економіку держави мали лише позитивний приріст, а темп зростання обсягу кредитів, наданих станом на початок 2014 р. (911402 млн грн) до початку 2010 р. (723295 млн грн) становив 126,0% [5].

2. Зростання насиченості економіки України кредитними вкладеннями. Так, упродовж 2013 р. кредитний портфель комерційних банків зріс до 911402 млн грн, порівняно з 815142 млн грн у 2012 р. або на 11,8% [2]. Зростання клієнтського кредитного портфеля банків відбувалося більш прискореними темпами, порівняно з ВВП (темп приросту ВВП за результатами 2013 р. становив 2,5%). Окрім того, за результатами 2013 р. співвідношення наданих кредитів до ВВП зросло та становило 62,6% порівняно 57,9% станом на 01.01.2013 р.

3. Зниження вартості кредитів у національній валюті, що було зумовлене стабілізацією ситуації на грошово-кредитному ринку та поступовим зниженням інфляційних і девальваційних очікувань. Середньозважена річна ставка за кредитами знизилася з 17,9% у 2009 р. до 13,6% у 2013 р. Водночас середньозважена вартість кредитів в іноземній валюті зменшилася з 10,0% у 2009 р. до 9,4% у 2013 р., а за кредитами в національній валюті – з 20,9% до 15,9%, відповідно [5].

4. Зниження облікової ставки НБУ – з 11,0% у 2009 р. до 6,5% (станом на кінець 2013 р.). Середньозважена процентна ставка за міжбанківськими кредитами за досліджуваний період 2009–2013 рр. скоротилася на 2,9 п.п. і у 2013 р. становила 4,1% порівняно з 7,0% у 2009 р. [17].

5. Зменшення доларизації кредитного портфеля банків, яка виявилася у зростанні обсягів кредитування в національній валюті. Частка кредитів, наданих у національній валюті у 2009 р., становила 49,2%, а в іноземній – 50,8%, а вже станом на кінець 2013 р. кредити в національній валюті становили 66,2%, а в іноземній – 33,4% [1, 2]. Отже, сучасна динаміка банківського кредитування супроводжується нівелюванням валютних диспропорцій, нагромаджених напередодні фінансової кризи 2008 р., що сприяє підвищенню потенціалу банківської системи у протидії зовнішнім потрясінням.

6. Зниження частки довгострокового кредитування та зростання частки короткострокового кредитування. Станом на початок 2014 р., частка кредитів до 1 року становила 46,8%, від 1 до 5 років – 34,1%, а більше 5 років – 19,1% [2]. Дані вказують на зростання виваженості банків у наданні довгострокових кредитів через нестабільний стан економіки й ненадійність позичальників. Окрім того, дається взнаки обмеженість довгострокової банківської ресурсної бази. Варто зазначити, що у 2009 р. розподіл за термінами кредитування був майже однаковим і становив 31,9%, 36,9% та 31,2% [2] з коротко-, середньота довгострокового кредитування відповідно.

7. Переважання частки кредитів, наданих нефінансовим корпораціям (у розрізі секторів економіки). Обсяг залишків за цими кредитами станом на початок 2014 р. збільшився на 49,7% порівняно з початком 2010 р. та становив 691,9 млрд грн або 75,9% від загального обсягу наданих кредитів в економіку України. Кредитування суб'єктів господарювання здійснювалося переважно за рахунок кредитів у національній валюті, які зросли в період 2010–2014 рр. на 67,0% – до 454,2 млрд грн. Кредити в іноземній валюті за цей самий період для суб'єктів господарювання зросли на 24,9% [2].

Кредити фізичним особам також збільшувалися, переважно за рахунок нарощування кредитування в національній валюті, і на початок 2014 р. становили 114,8 млрд грн, а кредити в іноземній валюті скорочувалися, і їх частка на початок 2014 р. становила 23,3% [14].

8. За видами економічної діяльності станом на початок 2014 р. переважали кредити торговельним підприємствам і підприємствам сфери побутових послуг – 215548 млн грн або 36,5% від загального обсягу наданих кредитів. Переробна промисловість посідала друге місце – 120 588 млн грн або 20,4%, третє місце – операції з нерухомим майном – 95511 млн грн або 16%. Кредити на будівництво становили 44379 млн грн або 7,5%, у сільське господарство – 36979 млн грн або 6,3% [14].

9. Відновлення іпотечного кредитування юридичних осіб. Після кризи 2008 р., лише у 2012 р. відбулося пожвавлення та приріст іпотечних кредитів, обсяг яких становив 112 061 млн грн або 148,1% до 2009 р. Однак уже у 2013 р. знову було зафіксовано спадну тенденцію, а обсяг іпотечних кредитів скоротився на 1,3% – до 110708 млн грн станом на початок 2014 р. [2].

Спадна тенденція іпотечного кредитування й надалі прослідковується по фізичних особах: станом на початок 2014 р. іпотечних кредитів їм було надано на суму 56 270 млн грн, що становить 42,4% від обсягу наданих іпотечних кредитів 2009 р. [2].

10. Покращення якості кредитного портфеля банків, що проявилося у скороченні обсягів проблемної заборгованості та зменшенні частки простроченої заборгованості впродовж періоду. У 2013 р. частка простроченої заборгованості зменшилася і станом на 01.01.2014 р. становила 7,7% клієнтського кредитного портфеля, порівняно з 11,24% у 2010 р. [14]. Зменшення простроченої заборгованості відбулось за рахунок збільшення клієнтського кредитного портфеля та внаслідок часткового списання.

Водночас, за даними міжнародних фінансових інститутів і рейтингових агенцій, частка проблемних кредитів у банківській системі України є набагато вищою. Так, міжнародне рейтингове агентство Fitch Ratings вважає, що поки що українським банкам не вдалося досягти помітного прогресу в скороченні обсягів проблемних кредитів. Агентство визначало обсяг проблемних кредитів на початок 2011 р. – 57% від загального обсягу кредитного портфеля банків України, на початок 2012 р. – 46%, на початок 2014 р. – 44% [12].

Міжнародна рейтингова агенція Moody's Investors Service частку проблемних кредитів у банківській системі України визначила на початок 2013 р. та на початок 2014 р. на рівні 35%, порівняно з 40% на початок 2012 р. [15]. А у Standard & Poor's вважають, що обсяг проблемних кредитів на початок 2014 р. становить близько 40% сукупних кредитів банківської системи (згідно з широким визначенням) [16].

Отже, дані НБУ значно відрізняються від статистики міжнародних рейтингових агентств і фінансово-кредитних організацій. Одною з основних причин такої різниці в цифрах є «специфічний облік» проблемної заборгованості в Україні й, відповідно, некоректне формування банками резервів під неї, що занижує звітні показники.

11. Збільшення кількості колекторських фірм, яких у 2010 р. було понад 50, а на початок 2014 р. їх кількість перевищила 200 [4]. Це пов'язано із зна-

чними обсягами проблемної заборгованості на балансах банків. Загальний обсяг українського ринку колекторських послуг на початок 2014 р. оцінювали на рівні 22–24 млрд грн [7].

12. Нерівномірна динаміка обсягів кредитів, наданих з Державного бюджету України. Уперше скорочення сум наданих кредитів державою відбулося у 2011 р. – на 133,3 млн грн порівняно із кредитуванням економіки у 2010 р. Скрутна економічна ситуація змусила Уряд скоротити державне кредитування й у 2014 р., коли обсяг запланованих у бюджеті коштів на надання кредитів становив 8241,8 млн грн та зменшився порівняно з попереднім роком на 5159,9 млн грн або на 38,5%. В інші роки досліджуваного періоду прирости наданих кредитів за рахунок коштів Державного бюджету мали позитивні значення. Найбільшу суму кредиту з Державного бюджету було надано у 2013 році – 13401,7 млн грн або 0,87% від обсягу ВВП України.

13. Відновлення й активізація небанківського кредитування. Найбільше користі від фінансової кризи 2008–2009 рр. отримали факторингові компанії й ломбарди, темпи зростання обсягів кредитування яких становили за досліджуваний період (2014/2010) 629,5% та 238,8% відповідно.

Швидкими темпами розвивається і кредитування фінансових компаній, загальний обсяг кредитів яких на початок 2014 р. становив 4462,4 млн грн, порівняно із 135,5 млн грн у 2009 р. [10; 11].

Однак до докризових показників обсягів кредитування так і не повернулися кредитні спілки: у 2008 р. обсяги наданих ними кредитів становили 5572,8 млн грн, а у 2013 році – 2576,2 млн грн, тобто скоротилися у 2,2 раза [8; 9]. Визначальним чинником стало зниження довіри населення до цих небанківських установ унаслідок їх дискредитації під час кризи.

14. Зростання обсягів міжгосподарського кредитування, що виявилося у зростанні дебіторської заборгованості, яке має стабільну динаміку впродовж усіх років досліджуваного періоду. Станом на початок 2014 р. обсяг дебіторської заборгованості становив 1701,4 млн грн та зріс на 746,8 млн грн порівняно із 2009 р. (954,6 млн грн) [18; 19]. Основною причиною такого становища є нестійкий фінансовий стан багатьох підприємств України, зумовлений фінансово-економічними, нормативно-правовими й політичними чинниками в державі.

Висновки. Отже, дослідивши та проаналізувавши сучасні тенденції розвитку кредитного ринку від фінансової кризи 2009 р. і до сьогодення, узагальнимо їх:

– поступове зростання обсягів банківського кредитування;

– скорочення кредитування в іноземній валюті;

– покращення якості кредитного портфеля банків;

– зниження вартості кредитів;

– переважання частки кредитів, наданих нефінансовим корпораціям;

– відновлення іпотечного кредитування юридичних осіб і скорочення для фізичних осіб;

– збільшення кількості колекторських фірм;

– поступове відновлення ринку небанківських кредитів;

– скорочення кредитів із Державного бюджету України;

– нарощування НБУ обсягів кредитування банків;

– активізація діяльності небанківських фінансових установ (окрім кредитних спілок);

– зростання обсягів міжгосподарського кредитування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналітичний огляд банківської системи України за 2013 рік. НРА «Рюрик». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system2013_review.pdf.
2. Грошово-кредитна статистика НБУ. Дані НБУ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807.
3. Жаліло Я.А. Економіка України на шляху від депресії до зростання: джерела, важелі, інструменти / Я.А. Жаліло, Д.С. Покришка, Я.В. Белінська та ін. – К. : НІСД, 2010. – 96 с.
4. Кочевих О. Колекторський ринок України в 2014 році: актуальний зріз стану галузі / О. Кочевих // Prostobiz.ua. – [Електроний ресурс]. – Режим доступу : http://ua.prostobiz.ua/biznes/rozvitok_biznesu/statti/kolektorskiy_rinok_ukrayini_v_2014_rotsi_aktualniy_zriz_stanu_galuzi.
5. Основні показники діяльності банків України Національний банк України. – [Електроний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/ control/uk/publish/article?art_id=36807.
6. Основні тенденції грошово-кредитного ринку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807.
7. Офіційний сайт Асоціації Учасників Колекторського Бізнесу України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.acbu.com.ua/ua/.
8. Підсумки діяльності кредитних спілок, інших кредитних установ та юридичних осіб публічного права за 2010 рік. Дані Державного реєстру фінансових установ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/.
9. Підсумки діяльності кредитних установ за 2013 рік. Дані Нацкомфінпослуг. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/FK_IV%D0%BA%D0%B22013.pdf.
10. Підсумки діяльності фінансових компаній, ломбардів та юридичних осіб (лізингодавців) за 2009 рік. Дані Нацкомфінпослуг. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/fk_2009.pdf.
11. Підсумки діяльності фінансових компаній, ломбардів та юридичних осіб (лізингодавців) за 2013 рік. Дані Нацкомфінпослуг. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv /FK/FK_IV%D0%BA%D0%B22013.pdf.
12. Половина українців не хочуть слухняно платити за кредит. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tsn.ua/ukrayina/polovina-ukrayinciv-ne-hochut-sluhnyano-platiti-bankam-za-krediti.html.
13. Про Державний бюджет на 2009 (2010, 2011, 2012, 2013, 2014) рік. Закон України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/laws.
14. Річний звіт Національного банку України за 2009 (2010, 2013) рік. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua /doccatalog/document?id=66438.
15. Рейтинг Moody's для банковской системы Украины остался негативным. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://nbnews.com.ua/ua/news/89705/ м.
16. Сайт економічних новини. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://economics.unian.net.
17. Стан міжбанківського кредитного ринку. Дані НБУ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua/files/CREDITLAST.xls.
18. Статистичний щорічник України за 2009 рік. Державний комітет статистики України. – К. : ТОВ «Август Трейд», 2010 р. – 558 с.
19. Статистичний щорічник України за 2013 рік. Державний комітет статистики України. – К. : ТОВ «Август Трейд», 2014 р. – 552 с.

УДК 336.77

Мороз Н.М.
аспірант
Інституту регіональних досліджень
Національної академії наук України

ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ Й СУЧАСНІ РЕАЛІЇ СВІТОВОГО РИНКУ СИНДИКАТИВНОГО КРЕДИТУВАННЯ

У статті розглядаються основні тенденції синдикативного кредитування. Проводиться огляд сучасного стану й наводяться результати статистичних досліджень провідних рейтингових агентств стосовно світового ринку синдикативних кредитів. Особлива увага надається історії розвитку ринку синдикативних кредитів і факторів, що визначають перспективи його подальшого розвитку.

Ключові слова: синдикативний кредит, ринок синдикативних кредитів, обсяги синдикативного кредитування, комерційні банки, світовий ринок синдикативного кредитування.

Мороз Н.М. ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ И СОВРЕМЕННЫЕ РЕАЛИИ МИРОВОГО РЫНКА СИНДИЦИРОВАННОГО КРЕДИТОВАНИЯ

В статье рассматриваются основные тенденции синдицированного кредитования. Проводится обзор современного состояния и приводятся результаты статистических исследований ведущих рейтинговых агентств в отношении мирового рынка синдицированных кредитов. Особое внимание уделяется истории развития рынка синдицированных кредитов и факторов, определяющих перспективы его дальнейшего развития.

Ключевые слова: синдицированный кредит, рынок синдицированных кредитов, объемы синдицированного кредитования, коммерческие банки, мировой рынок синдицированного кредитования.

Moroz N.M. HISTORY AND MODERN TRENDS OF THE GLOBAL MARKET OF SYNDICATED LENDING

In this paper the basic trends of syndicated lending are discussed. Present status and the results of statistical studies by leading rating agencies related to the global syndicated loan market are summarized. Special attention is given to the history of the syndicated loan market and the factors that determine its future development.

Keywords: syndicated loan, syndicated loan market, the volume of syndicated lending, commercial banks, the global market of syndicated lending.

Постановка проблеми. Світовий ринок синдикативного кредитування правомірно вважається вагомою частиною глобального ринку позикових ресурсів. Посилення світогосподарських економічних зв'язків, лібералізація руху потоків капіталу, товарів і послуг у світі вимагає постійної оптимізації та вдосконалення функціонування ринку синдикативних кредитів. Водночас зрушення на світовому ринку синдикативного кредитування впливають на розвиток кредитних відносин держави й визначають пріоритети її фінансової політики. Тому за умов активізації впливу процесів глобалізації на економічні відносини в Україні проблеми функціонування світового ринку синдикативного кредитування набувають особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток механізмів синдикативного кредитування досліджують переважно зарубіжні вчені, серед яких К. Доусон, М. Кембелл, Т. Роудс, А. Тейлор, А. Файт. Окремим економіко-правовим аспектам процедури синдикування присвячено праці вітчизняних науковців, зокрема І.І. Левківського, С.А. Циганова, В.І. Міщенка, Н.М. Пантелєєвої, А.М. Яншиної. Проте динамічність розвитку цього сегмента кредитного ринку у світовому масштабі змушує постійно звертатись до аналізу наявних трендів синдикативного кредитування.

Невирішені раніше проблеми. Основні потреби, які потребують вирішення, – повноцінний аналіз сучасного ринку синдикативних кредитів і вивчення факторів впливу на нього, що формують загальні тенденції розвитку ринку синдикативного кредитування у світі.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання, яке полягає у визначенні основних особливостей функціонування світового ринку синдикативного кредитування. Для досягнення завдання необхідно таке: визначити етапи розвитку ринку синдикативного кредитування, дослідити сучасний стан ринку синдикативних кредитів, охарактеризувати основні тенденції ринку синдикативного кредитування.

Виклад основного матеріалу. Характерною особливістю будь-якого синдикативного кредиту є наявність кількох банків-кредиторів, серед яких розподіляються сума кредиту та основні ризики. Прихильність урядів, корпорації, банків до синдикативного кредитування порівняно з іншими формами фінансування пояснюється поєднанням найбільш привабливих особливостей комерційної та інвестиційної банківської справи, а саме: значні обсяги фінансування, зменшення вимог до документації й розкриття внутрішньої інформації, публічне розміщення й індивідуальні параметри, умови залучення тощо.

Синдикативні кредити функціонують на ринку синдикативних кредитів, де реалізуються кредитні відносини. З цієї точки зору важливим видається правильне розуміння самої дефініції «ринок синдикативних кредитів», де суб'єктами виступають кредитори та позичальники.

На нашу думку, ринок синдикативних кредитів – це частина ринку позичкових капіталів, де відбувається перерозподіл вільних грошових ресурсів між комерційними банками й позичальниками, а також поміж собою (оскільки комерційні банки також можуть отримувати синдикативні кредити), використовуючи інструменти синдикативного кредитування.

Ринок синдикативного кредитування зародився у 60-х рр. минулого століття та останніми десятиліттями набув значних масштабів. Проаналізувавши історію розвитку ринку та визначивши основні економічні події, які мали на неї вплив, можна виділити такі основні етапи:

– зародження ринку – 60-і рр. XX ст. – період, коли синдикативні кредити використовувались для перерозподілу іноземного капіталу в країни, що розвивались. Основні угоди в цей період укладались несистематично, що унеможливлює говорити про статистику [1, с. 50];

– активний розвиток – 70-і рр. XX ст. – поява суверенного синдикативного кредитування: синдикати відомих світових банків починають надавати кредити країнам-імпортерам нафти на підтримку їх платіжного балансу. У зв'язку із цим. основна частина кредиторів була представлена експортерами із США та Європи, основні позичальники – країни Латинської Америки. Після досягнення у 1982 р. загальносвітового обсягу синдикативних кредитів у розмірі 46 млрд дол. США, вказаний інструмент замінив звичайні двохсторонні контракти [2, с. 37];

– перша криза – 80-і рр. XX ст. – криза країн Латинської Америки, спричинена спадом цін на нафтопродукти, призвела до появи перших дефолтів на ринку синдикативного кредитування. Водночас Мексика призупинила виплати по державному боргу, а слідом за нею і Бразилія, Венесуела й Філіппіни. У 1985 р. обсяги синдикативного кредитування досягли найменшого значення й перебували у межах 9–10 млрд дол. США, при чому основна частина угод була спрямована на рефінансування уже наявної заборгованості. У цей час формується дворівневий ринок синдикативного кредитування, що пов'язано із появою структурованих цінних паперів, забезпечених синдикативним кредитами;

– відновлення розвитку – 90-і рр. XX ст. – прийняття й упровадження плану Н. Брейді, зміна кредитних політик основних світових банків, розпад СРСР і нова геополітична картина світу внесли свої корективи в розвиток ринку синдикативного кредитування. Банки почали використовувати новий інструментарій для аналізу клієнтів, запозичений у оцінювачів цінних паперів, що дало змогу суттєво знизити кредитні ризики. Як результат – обсяги ринку почали суттєво зростати, і в 1996 році загальний обсяг наданих синдикативних кредитів становив 158,1 млрд дол. США. Цей період характеризується також активним розвитком вторинного ринку. Стандартизація документації для торгівлі борговими інструментами значною мірою сприяла підвищенню їх ліквідності на світовому ринку [3, с. 87];

– становлення ринку – 1998–2008 рр. – активізація торгівлі на вторинному ринку й розвиток сфери

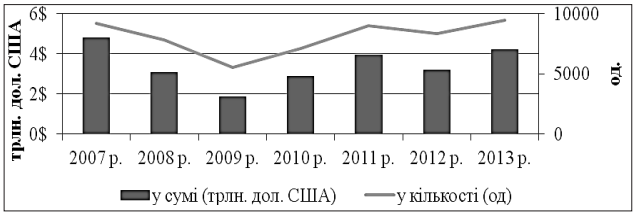

Рис. 1. Обсяги кредитування на світовому ринку синдикативних кредитів у 2007-2013 рр.

Складено за даними [4]

біржової журналістики сприяли формуванню публічного характеру ринку, що зумовило його розширення. Запровадження доктрини «гнучкого ринку» надало можливість змінити процес ціноутворення з урахуванням умов ринку й попиту серед інвесторів, що зробило синдикативні кредити більш привабливими. Саме цей етап розвитку світового ринку синдикативного кредитування характеризується піком його активності у 2007 р. Так, за даними міжнародного рейтингового агентства Thomson Reuters, світовий обсяг угод синдикативного кредитування за цей період становив близько 4,8 трлн дол. США (рис. 1);

– вплив світової економічної кризи – 2008–2010 рр. – характеризується значним спадом обсягу синдикативного кредитування у світовій економіці у 2009 р. (див. рис. 1). При чому, найбільшою мірою постраждали фінансової ринки розвинутих країн – США та Західної Європи. Проте в 2010 р. ринок почав поетапно виходити із кризового стану й нарощувати обсяги. Загалом ринок синдикативного кредитування відновився досить швидко, порівняно з іншими сегментами ринку позикових капіталів, що довело його гнучкість та універсальність в умовах кризи довіри на ринку внаслідок відносно низького рівня ризику окремого кредитора;

– розвиток нових тенденцій на ринку – 2011 р. і до сьогодні – характеризується подоланням кризових явищ і відновленням кредитування. Зупинимось на аналізі цього періоду більш детально.

Усього за період 2011–2013 рр. із ринку синдикативного кредитування було залучено понад 11,4 трлн дол. США (таблиця 1). Разом із тим, у 2013 р. на 10% порівняно з 2012 р. зросла кількість укладених синдикативних угод та відбулось збільшення середньої суми синдикативного кредиту – із 380 млн дол. США у 2012 р. до 450 млн дол. США у 2013 р.

Таблиця 1

Регіональна структура залучених синдикативних кредитів протягом 2011-2013 рр.

Позичальники	обсяги угод					
	у млрд дол. США			у %		
	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Усі країни	**3974,7**	**3295,3**	**4239,67**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
США	1937,2	1816,9	2308,67	48,7	55,1	54,5
Країни Європи	1032,0	648,2	836,9	26,0	19,7	19,7
у т.ч. Велика Британія	193,9	114,3	157,4	4,9	3,5	3,7
у т.ч. Німеччина	120	90,1	143,4	3,0	2,7	3,4
у т.ч. Франція	211,2	86,3	125,2	5,3	2,6	3,0
Африка та Близький Схід	65,9	83,7	90,9	1,7	2,5	2,1
Азія	716,3	686,1	778,2	18,0	20,8	18,4
у т.ч. Китай	28,7	40,22	111,9	0,7	1,2	2,6
у т.ч. Японія	276,3	324	275,5	7,0	9,8	6,5
Австралія та країни Тихоокеанського басейну	112,7	80,1	101,1	2,8	2,4	2,4

Складено за даними [4]

Якщо ж аналізувати регіональну структуру синдикативного кредитування протягом 2011–2013 рр., то можна побачити, що основна частина запозичень припадає на позичальників із розвинених країн, хоча за останні роки ринки, що розвиваються, також показують стабільне зростання.

Основним позичальником на ринку синдикативних кредитів залишаються США, на які припадає понад 50% усіх запозичень (див. таблицю 1). Фактично США виступають регіоном, що визначає динаміку світового ринку синдикативних кредитів – спадом обсягів у 2012 р. та його зростання у 2013 р., в основному зумовлений ситуацією на фінансових ринках США. Інші розвинені країни світу, такі як Велика Британія та Німеччина, значно відстають, їх частки становлять у 18 разів менше. Таке явище пояснюється активним використанням західноєвропейськими країнами єврооблігацій як альтернативних джерел фінансування.

Найбільші синдикативні угоди також мають місце на ринку США, у 2013 р. такою угодою став кредит, залучений американською телекомунікаційною корпорацією Verizon Communications у розмірі 61,0 млрд дол. США, призначений для викупу частки акцій у своєї дочірньої компанії [5].

Однією з важливих характеристик стану ринку синдикативного кредитування у 2013 р. стало зростання впливу «китайського чинника». Ринок Китаю протягом 2013 р. запозичив майже у 5 разів більше, ніж у 2011 р. та маже на 2% підвищив свою частку у світовій структурі синдикативного кредитування. Експерти цю ситуацію пояснюють сприятливим ціноутворенням на азійських ринках синдикативного кредитування, а також зростанням угод злиття й поглинання на азійських ринках, що вимагають додаткових джерел фінансування [6].

Досить активно у 2013 р. на ринку синдикативного кредитування поводились і східноєвропейські країни, найбільшу частку серед яких посідає Росія. Принагідно зазначимо, що російський ринок синдикативних кредитів характеризується значною галузевою концентрацією – понад 50% розміщених серед позичальників російського ринку були отримані нафтогазовими компаніями («Роснефть» і «Газпром»).

На основі проаналізованої ситуації на ринку синдикативного кредитування можна виділити ряд факторів, що визначають перспективи його подальшого розвитку, серед яких такі:

- ситуативна корекція вартості синдикативних кредитів – за даними Європейського банку реконструкції та розвитку, середньостатистична ставка по синдикативних кредитах на ринках, що розвиваються, протягом 2013 р. зменшилась на 20 базисних пунктів і становила на кінець року LIBOR+3.5%. Корекція відбулась і на розвинених ринках – середньостатистична ставка зменшилась на 50 б. п. та на кінець 2013 року становила LIBOR+1.4% (рис. 2);

- підвищення ліквідності та зростання ресурсів банківської системи водночас із послабленням загальних умов кредитування;

- збільшення основних параметрів кредитування – суми угоди й загального терміну кредитування;

- зростання використання синдикативних кредитів на ринках, що розвиваються, у Східній Європі та Азії;

- здійснення визначального впливу на ринок синдикативного кредитування з боку США та ЄС і збереження за США статусу найактивнішого учасника ринку синдикативного кредитування;

- розвиток широкого спектра угод і диверсифікація інструментів, що використовуються на ринку та

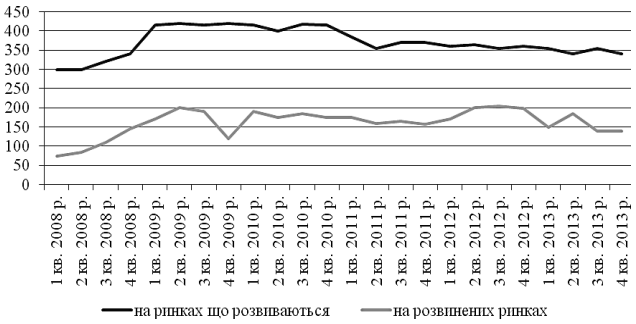

Рис. 2. Динаміка ціноутворення на ринках синдикативних кредитів у 2008-2013 рр. (б. п.)

Складено за даними [4]

які дають змогу вирішувати різноманітні завдання позичальників;

- міжнародний характер ринку – ринок не належить певній країні, а відтак цей борговий інструмент може уникнути значної кількості регулятивних обмежень, наявних на ринку позичальника, що призводить до суттєвого зниження вартості кредиту, окрім того, інтернаціональність ринку надає можливість позичальникам отримати доступ до широкого обсягу кредиторів, ширшого, ніж пропонує їх вітчизняний ринок;

- наявність потужного вторинного ринку, а також широка та гнучка мережа продажу, що дозволяє забезпечити розміщення угод великих обсягів.

Висновки з проведеного дослідження. На основі аналізу основних економічних подій і їх впливу на світовий ринок синдикативного кредитування запропоновано його періодизацію на відповідні етапи. Останніми роками можна говорити про початок нового етапу розвитку світового ринку синдикативних кредитів, який базується на інтернаціоналізації та посиленні міжнародних зв'язків. Така ситуація призводить до розширення інфраструктури ринку, з'являються нові інструменти, відбувається переміщення кредитних потоків, упроваджуються нові стандарти для уніфікації світової юридичної бази у сфері синдикативного кредитування. Наведені тенденції розвитку ринку вказують на зростання ролі синдикативного кредиту як важливого інструмента залучення фінансових ресурсів та доводять необхідність дослідження аспектів формування системи синдикативного кредитування країни для повноцінного входження у світовий економічний простір.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ковтонюк О. Основні етапи розвитку синдикованого кредитування у світі та його специфіка як складової фінансового забезпечення міжнародних операцій / О. Ковтонюк // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2009. – № 116. – С. 49–52.
2. Altunbas Y. Syndicated loans: a hybrid of relationship lending and publicly traded debt / Y. Altunbas, B. Gadanecz, A. Kara. – New York : Palgrave Macmillan Studies in Banking and Financial Institutions Series, 2006. – 283 p.
3. Fight A. Syndicated lending / A. Fight. – London : Elsevier Butterworth-Heinemann, 2004. – 208 p.
4. Global syndicated loans review / Thomson Reuters, 2014. – [Electronic recourse]. – Mode of access : http://dmi.thomsonreuters.com/Content/Files/4Q2013_Global_Syndicated_Loans_Review.pdf.
5. Global syndicated loans / Bloomberg Finance L.P., 2013. – [Electronic recourse]. – Mode of access : http://www.bloomberg.com/professional/content/uploads/sites/2/2014/01/Syndicated-Loans-2013.pdf.
6. Інформаційне агентство Cbonds. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ua.cbonds.info/.

УДК: 369.223:340.115(477)

Новосад Я.С.
аспірант
Львівської державної фінансової академії

СУТНІСТЬ, ПРИНЦИПИ ТА ПРАВОВІ ОСНОВИ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті визначено основні принципи й завдання соціального медичного страхування, подана характеристика основних суб'єктів і форм медичного страхування. Розглянуто законодавчу базу стосовно запровадження системи обов'язкового медичного страхування. Визначено низку потрібних заходів щодо реалізації обов'язкового медичного страхування в Україні.
Ключові слова: страхова медицина, соціальне медичне страхування, система охорони здоров'я, медичне обслуговування, безоплатна медична допомога.

Новосад Я.С. СУТЬ, ПРИНЦИПЫ И ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В УКРАИНЕ
В статье определены основные принципы и задачи социального медицинского страхования, представлена характеристика основных субъектов и форм медицинского страхования. Рассмотрена законодательная база относительно введения системы обязательного медицинского страхования. Определены необходимые меры для реализации обязательного медицинского страхования в Украине.
Ключевые слова: страховая медицина, социальное медицинское страхование, система здравоохранения, медицинское обслуживание, бесплатная медицинская помощь.

Novosad Y.S. THE BOTTOM LINE, PRINCIPLES AND LEGAL FOUNDATIONS OF HEALTH INSURANCE IN UKRAINE
The article outlines the basic principles and objectives of social health insurance, filed description of the main subjects and forms of health insurance. We consider the legislative framework for the introduction of compulsory medical insurance system. A number of measures required to implement compulsory health insurance in Ukraine.
Keywords: health insurance, medical insurance, health care, medical care, free health care.

Постановка проблеми. Побудова соціально-орієнтованої моделі ринкової економіки в Україні потребує пильної уваги до стану соціальної сфери як до основного індикатора рівня розвитку країни взагалі так і суспільного добробуту зокрема.

Одним із найважливіших компонентів ефективного функціонування економіки країни та системи охорони здоров'я є медичне страхування. Воно є гарантом здорової нації в майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню окремих питань охорони здоров'я та медичного страхування приділяли увагу в своїх наукових працях такі вчені: В.Ф. Москаленко, В.В. Рудень, С.Г. Стеценко, В.Ю. Стеценко, О.В. Солдатенко, Г.Н. Токарєв, Є.М. Поліщук та інші.

Постановка завдання. Актуальність теми полягає в тому, що медичне страхування є формою захисту від ризику, який загрожує найціннішому в особистому й суспільному плані – здоров'ю і життю людини. Отже, метою цієї публікації є дослідження теоретичних основ запровадження соціального медичного страхування в Україні, зокрема його основоположних принципів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Організація охорони здоров'я, яка забезпечує право кожного громадянина на одержання медичної допомоги, може бути забезпечена системою страхової медицини. За допомогою страхової медицини вирішуються питання гарантованості й доступності медичних послуг для широких верств населення, залучення додаткових ресурсів у сферу охорони здоров'я.

Страхова медицина базується на певних принципах, серед яких можна назвати забезпечення економічної та соціальної захищеності середніх і малозабезпечених верств населення, гарантованість прав кожного громадянина на якісну медичну допомогу, обов'язковість внесків як громадян, так і юридичних осіб.

Отже, страхова медицина – це форма організації охорони здоров'я, що передбачає обов'язкове державне страхування від хвороб у поєднанні із приватною лікарською практикою та приватними медичними установами.

Важливим елементом системи страхової медицини є медичне страхування. Медичне страхування передбачає страхування в разі втрати здоров'я через будь-яку причину. Воно забезпечує більшу доступність, якісність і повноту задоволення різноманітних потреб населення в наданні медичних послуг, є ефективнішим порівняно з державним фінансуванням системи охорони здоров'я.

Медичне страхування пов'язане із компенсацією витрат громадян, які зумовлені одержанням медичної допомоги, а також інших витрат, спрямованих на підтримку здоров'я [1, с. 598].

Соціальна й економічна ефективність медичного страхування залежить від того, наскільки глибоко й усебічно прорблено концепцію розвитку страхової медицини в країні.

За характером фінансування В. Рудень [2, с. 83–84] вважає, що система медичного страхування визначається насамперед принципом її організації: державною, соціального страхування, платною.

1. Державна (бюджетна) система охорони здоров'я фінансується за рахунок податкових надходжень до державного бюджету й забезпечує належний рівень медичної допомоги всім категоріям населення (Англія, Італія, Данія, Ірландія, країни колишнього Союзу). Управління та планування в державних системах охорони здоров'я здійснюються центральними та місцевими органами влади.

2. Системи охорони здоров'я, що організовуються за принципом соціального страхування, також управляються державними органами, але, на відміну від бюджетних систем, фінансуються на тристоронній основі: за рахунок бюджетних надходжень, внесків роботодавців і самих працівників. При цьому особи з низькими прибутками й соціальне незахищені контингенти, як правило, страхові внески не сплачують (Франція, Бельгія, Австрія, Німеччина та інші). Характерним для системи охорони здоров'я, що базується на принципі соціального страхування, є участь населення у витратах (певні види й обсяг медичної допомоги оплачуються населенням само-

стійно, окрім коштів страхування) і соціальна солідарність (здоровий платить за хворого, молодий – за старого, багатий – за бідного).

Соціальна система фінансування охорони здоров'я основана на цільових внесках підприємств, працівників, на державних субсидіях. Причому внески підприємців є переважаючим джерелом надходжень. Незважаючи на те, що внески сплачують одержувачі доходів, існують винятки, які стосуються пенсіонерів та осіб з низьким рівнем доходів.

3. До третього виду систем охорони здоров'я належать переважно приватні, які фінансуються за рахунок особистих коштів населення. Єдиною капіталістичною країною, де відсутня єдина система державного страхування і медична допомога здійснюється на платній основі, є США – їм належить провідне місце в капіталістичному світі за масштабами нагромаджених ресурсів в охороні здоров'я.

Основними завданнями медичного страхування є такі [3, с. 29]:

1) посередницька діяльність в організації та фінансуванні страхових програм через надання медичної допомоги населенню;

2) контроль за обсягом та якістю виконання страхових медичних програм лікувально-профілактичними, соціальними закладами й окремими приватними лікарями;

3) розрахунок з медичними, соціальними установами та приватними лікарями за виконану роботу згідно з угодою через страхові фонди, які формуються за рахунок грошових внесків підприємств, закладів, організацій, громадян (табл. 1).

Об'єктом медичного страхування є життя і здоров'я громадян.

Мета проведення медичного страхування – забезпечення громадянам одержання медичної допомоги за рахунок накопичених коштів і фінансування профілактичних заходів. Тобто, медичне страхування – це страхування на випадок втрати здоров'я з будь-якої причини, в тому числі у зв'язку із хворобою та нещасним випадком. Сутність такого страхування є такою: сплативши одноразово страховий внесок, значно менший, ніж вартість усіх медичних послуг, громадяни отримують змогу протягом визначеного в договорі страхування строку безкоштовно користуватися комплексом медичних послуг кваліфікованих спеціалістів у клініках з платним обслуговуванням.

До суб'єктів медичного страхування належать застраховані особи, страховики, страхувальники, страхові медичні організації, медичні установи, фонди обов'язкового медичного страхування.

Застрахований – це особа, яка бере участь в особистому страхуванні, чиє життя, здоров'я та працездатність є об'єктом страхового захисту.

Страхувальники – юридичні особи та дієздатні громадяни, які укладають зі страховиками договори страхування. Страхувальниками в системі обов'язкового медичного страхування для працюючого населення є роботодавці (підприємства, установи, організації; селянські (фермерські) господарства; особи, котрі здійснюють індивідуальну трудову діяльність; особи, які займаються підприємництвом без створення юридичної особи; громадяни, які мають приватну практику у встановленому порядку; громадяни, які використовують працю найманих працівників в особистому господарстві; для непрацюючого населення (дітей, школярів, студентів денної форми навчання, пенсіонерів, інвалідів, безробітних, що зареєстровані в установленому порядку) – органи державного управління, виконавчої влади, місцеві адміністрації.

Страховики – це незалежні страхові організації, які мають статус юридичної особи й ліцензію держави на право здійснювати медичне страхування. Ними можуть виступати страхові медичні організації, компанії, фонди.

Страхові медичні організації за рахунок сформованих страхових фондів здійснюють оплату медичної допомоги застрахованим, а також інші види діяльності з охорони здоров'я громадян. Медичне страхування як основу спеціалізації страховика важко поєднати з іншими видами страхової діяльності, зважаючи на його специфічність.

Головне призначення страхової медичної організації в системі обов'язкового медичного страхування полягає в тому, щоб при оплаті рахунків медичних установ контролювати якість наданих медичних послуг і їх відповідність медико-економічним стандартам.

Під якістю медичної допомоги слід розуміти виконання медичним персоналом професійних функцій, ефективне використання ресурсів, ступінь ризику для застрахованих (небезпека травми або захворювання внаслідок медичного втручання), задоволеність пацієнта медичним обслуговуванням. Для

Таблиця 1

Принципи медичного страхування

Принцип	Характеристика
Добровільне медичне страхування	
Добровільність	Страховик і клієнт самостійно, на добровільній основі, приймають рішення про необхідність і можливість укладання договору страхування, а також добровільно беруть на себе відповідальність за дотримання умов договору
Доступність	Будь-яка фізична або юридична особа має можливість укласти договір добровільного медичного страхування зі страховою компанією, яка надає такі послуги
Обов'язкове медичне страхування	
Загальність	Кожен громадянин, незалежно від статі, віку, стану здоров'я, місця проживання, рівня особистого доходу, має право на отримання медичних послуг, включених до програм обов'язкового медичного страхування
Державність	Кошти обов'язкового медичного страхування є власністю держави, що виступає страховиком для непрацюючого населення і здійснює контроль за збором, перерозподілом і використанням коштів фондів обов'язкового медичного страхування, забезпечує фінансову стійкість системи обов'язкового медичного страхування, гарантує виконання зобов'язань перед застрахованими особами
Некомерційний характер	Весь прибуток від операцій з обов'язкового медичного страхування спрямовується на збільшення фінансових резервів
Обов'язковість	Місцеві органи виконавчої влади і юридичні особи повинні здійснювати відрахування у встановленому розмірі в територіальний фонд обов'язкового медичного страхування в певному порядку, а також нести адміністративну відповідальність за порушення умов сплати страхових платежів

Джерело: побудована за даними [4]

контролю за якістю медичних послуг у страхових медичних організаціях, як правило, створюються спеціальні експертні комісії, які мають перевіряти в медичних установах правильність установленого діагнозу, лікування тощо. Крім того, страхова медична організація може замінити медичну установу, в якій обслуговується застрахований. Отже, страхові медичні організації захищають права та інтереси громадян при одержанні ними медичної допомоги згідно з програмами обов'язкового медичного страхування.

Програма обов'язкового медичного страхування – це гарантований набір послуг, які отримує застрахована особа при настанні страхового випадку.

Програма має охоплювати мінімально необхідний перелік медичних послуг, гарантованих кожному громадянинові й така система має охоплювати все населення і задовольняти основні першочергові потреби у мінімальному забезпеченні медико-санітарної допомоги: швидкій медичній допомозі, діагностуванні й лікуванні в амбулаторних умовах разом з невідкладною долікарською допомогою поширених захворювань і стаціонарної допомоги тим, хто має потребу. Така система не може охопити весь обсяг ризиків у медичній галузі. Тому незадовільнений страховий інтерес в цьому реалізується організацією ще й добровільного медичного страхування.

Важливою особливістю медичного страхування є те, що відшкодування збитків застрахованому при настанні страхового випадку здійснюється не грошима, а медичними послугами. Ці послуг надає четвертий суб'єкт медичного страхування – медичний заклад.

Медичні установи як суб'єкти обов'язкового медичного страхування являють собою ті установи, які мають ліцензію на право надання медичної допомоги й послуг згідно з програмами обов'язкового медичного страхування (лікувально-профілактичні установи, науково-дослідні інститути, інші установи, що надають різні види медичної допомоги).

Медичні установи здійснюють свою діяльність на підставі договору зі страховими медичними організаціями, який передбачає обов'язок медичної установи надавати застрахованому контингентові медичну допомогу певного обсягу та якості в конкретні строки (у межах програми обов'язкового медичного страхування).

Медична установа несе відповідальність за відмову в наданні медичної допомоги застрахованому, невідповідність медичних послуг за обсягом і якістю умовам договору зі страховою медичною організацією.

Медичне страхування розглядається в двох формах: обов'язкове й добровільне.

Добровільне медичне страхування здійснюється на основі програм добровільного медичного страхування і забезпечує громадянам одержання додаткових медичних та інших послуг понад установлений програмами обов'язкового медичного страхування.

Обов'язкове медичне страхування на відміну від добровільного охоплює – усі страхові ризики незалежно від їхнього виду.

Обов'язкове медичне страхування є загальним, а добровільне – може бути колективним і індивідуальним.

У чому ж полягає різниця між добровільним й обов'язковим медичним страхуванням?

По-перше, добровільне медичне страхування (ДМС), на відміну від обов'язкового медичного страхування (ОМС), є галуззю не соціального, а комерційного страхування.

По-друге, як правило, добровільні страхові медичні послуги доповнюють обов'язкові та забезпечують громадянам можливість одержання медичних послуг понад ті, що встановлені законодавчо. Обов'язкове медичне страхування охоплює практично все населення й задовольняє основні першочергові потреби в медичній допомозі [5, с. 33].

По-третє, в обов'язкових послугах застосовується принцип загальності (усі громадяни мають право на одержання медичних послуг), а в добровільних – принцип страхової еквівалентності: застрахована особа отримує ті види медичних послуг і в таких розмірах, за що була сплачена страхова премія.

Для обов'язкового медичного страхування характерне те, що сплата страхувальниками внесків здійснюється у встановлених розмірах і у визначений час.

По-четверте, участь у добровільних медичних програмах не регламентується державою, а реалізуються потреби та можливості кожного окремого громадянина чи колективу працівників. Порядок проведення обов'язкового медичного страхування визначається законодавством країни.

Обов'язкова форма використовується, як правило, у тих країнах, де переважне значення має суспільна охорона здоров'я, а добровільна – у тих країнах, де благополуччя населення досягло незаперечного ґатунку, що дало змогу поширити приватні страхові програми. Україна ні в першу, ні в другу категорії поки що не вписується. Проте в Україні вже конче треба вводити такий вид страхування і, на нашу думку, на десятиріччя в обов'язковій формі, оскільки такий порядок проведення скоріше адаптується до української чинної законодавчої бази. Далі така обов'язкова форма страхування має координуватися державними структурами, а страхові платежі, сплачувані фізичними та юридичними особами, мусять мати форму податку. При цьому потрібно впровадити обов'язковий жорсткий контроль з боку держави, безприбутковість такого страхування, що дасть змогу планування медичної допомоги завдяки стабільності надходження коштів [6, с. 289].

Отже, обом формам властиві свої переваги й недоліки. Водночас обов'язкове медичне страхування має одну суттєву перевагу – воно забезпечує регулярність надходження коштів, створюючи тим самим можливість планування медичної допомоги. У різних країнах залежно від особливостей розвитку охорони здоров'я надається перевага тій чи іншій формі медичного страхування.

Поняття страхової медицини та медичної допомоги, умови запровадження медичного страхування, у тому числі державного, формування й використання медичних фондів, а також порядок надання медичних послуг, які виходять за межі медичної допомоги, на платній основі в державних і комунальних закладах охорони здоров'я та перелік таких послуг мають бути визначені законом, а також не суперечити Конституції України [7].

Окремого Закону з питань медичного страхування не прийнято.

На сьогодні склалася така ситуація, що заклади охорони здоров'я не мають фінансової можливості надавати весь спектр медичних послуг безоплатно, навіть їх гарантований обсяг.

Потрібне додаткове джерело фінансування, і таким джерелом можуть стати кошти загальнообов'язкового держаного соціального медичного страхування.

Відповідно до Основ законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування одним із видів загальнообов'язкового державного соціального страхування визначено медичне страхування [8].

Статтею 1 цих Основ визначено, що загальнообов'язкове державне соціальне страхування – це система прав, обов'язків і гарантій, яка передбачає надання соціального захисту, що включає матеріальне забезпечення громадян у разі хвороби, повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати страхових внесків власником або уповноваженим ним органом, громадянами, а також бюджетних та інших джерел, передбачених законом.

Відповідно до статті 25 цих же Основ [8], зокрема, за медичним страхуванням надаються такі види соціальних послуг і матеріального забезпечення: діагностика й амбулаторне лікування; стаціонарне лікування; надання готових лікарських засобів і виробів медичного призначення; профілактичні та освітні заходи; забезпечення медичної реабілітації осіб, які перенесли особливо важкі операції або мають хронічні захворювання.

На сьогодні питання щодо обов'язкового медичного страхування визначено лише для певних верств населення, зокрема, працівників, які надають медичну допомогу хворим на туберкульоз, працюють із живими збудниками туберкульозу чи матеріалами, що їх містять, проводять діагностичні дослідження на туберкульоз і надають лікувально-діагностичну допомогу хворим (Закону України «Про боротьбу із захворюванням на туберкульоз» [9]), та працівників, зайнятих наданням медичної допомоги населенню, проведенням лабораторних і наукових досліджень з проблем ВІЛ-інфекції, виробництвом біологічних препаратів для діагностики, лікування і профілактики ВІЛ-інфекції та СНІДу (Закон України «Про запобігання захворюванню на синдром набутого імунодефіциту (СНІД) та соціальний захист населення» [10]).

Забезпечення державних гарантій щодо надання безоплатної медичної допомоги залежить від економічної спроможності держави, від її можливості забезпечити фінансування закладів охорони здоров'я.

На сьогодні фінансування закладів охорони здоров'я сягає лише 40% від потреби і здійснюється за так званим «подушним» принципом.

Брак державних коштів призводить до того, що безоплатна медична допомога заміщується платною. Створюються так звані Лікарняні каси, які завуальовано під добровільні внески здійснюють збір коштів громадян за надання медичної допомоги.

Висновки і пропозиції. Отже, враховуючи наведене, кардинальних змін потребує чинне законодавство у сфері охорони здоров'я, зокрема, щодо умов запровадження медичного страхування; вирішення питань стосовно визначення гарантованого обсягу безоплатної медичної допомоги; видів і порядку надання платних медичних послуг у державних і комунальних закладах охорони здоров'я.

Необхідно невідкладно внести зміни до Основ законодавства України про охорону здоровя, прийняти Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування», розробити та прийняти Закон України «Про платні медичні послуги».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стеценко В.Ю. Медичне страхування як складова системи страхування / В.Ю. Стеценко // Форум права. – 2009. – № 3. – С. 597–602.
2. Рудень В.В. Страхова медицина і медичне страхування / В.В. Рудень. – Ялта : Обл. книжкова друкарня, 1999.
3. Москаленко В.Ф. Принципи побудови оптимальної системи охорони здоров'я: український контекст / В.Ф. Москаленко // Східноєвропейський журнал громадського здоров'я. – 2008. – № 4. – С. 25–44.
4. Поліщук Є.М. Медичне соціальне страхування: проблема системи потребує системного вирішення / Є.М. Поліщук // Соціальне страхування. – 2008. – № 2. – С. 13–16.
5. Солдатенко О.В. Добровільне медичне страхування як джерело фінансової забезпеченості медичної галузі / О.В. Солдатенко // Фінансове право. – 2010. – № 1 (11). – с. 313–34.
6. Токарєв Г.Н. Обов'язкове медичне страхування в Україні: соціально-економічні та юридичні передумови запровадження / Г.Н. Токарєв // Публічне право. – 2011. – № 3. – С. 2863–292.
7. Конституція України // Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР, Тлумачення від 12.04.2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show /254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80.
8. Закон України «Основи законодавства України про охорону здоров'я // Закон від 19.11.1992 № 2801-XII. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2801-12.
9. Закон України «Про боротьбу із захворюванням на туберкульоз» // Закон від 22.03.2012 № 4565-VI. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4565-17.
10. Закон України «Про запобігання захворюванню на синдром набутого імунодефіциту (СНІД) та соціальний захист населення» // Закон від 23.12.2010 № 2861-VI. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada. gov.ua/laws/show/2861-17.

УДК 658.14

Петленко Ю.В.
кандидат економічних наук, доцент
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ВЕРТИКАЛЬНО-ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР

У статті розглядаються основні підходи до оцінки вартості вертикально-інтегрованих структур. Досліджено особливості визначення внутрішньої та ринкової вартості вертикально-інтегрованої компанії з урахуванням розміру, термінів і ризику його вільного грошових потоків (далі – FCF). Виявлені проблеми та напрями впровадження ринкових підходів до оцінки вартості вертикально-інтегрованих структур в умовах сучасних інтеграційних процесів.

Ключові слова: оцінка вартості, вертикально-інтегровані структури, вільний грошовий потік (FCF), дисконтований грошовий потік (DCF), економічна додана вартість (EVA).

Петленко Ю.В. СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ВЕРТИКАЛЬНО–ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР
В статье рассматриваются основные подходы к оценке стоимости вертикально-интегрированных структур. Изучены особенности определения внутренней и рыночной стоимости вертикально-интегрированной компании с учетом размера, сроков и риска его свободного денежных потоков (дальше – FCF). Выявлены проблемы и направления внедрения рыночных подходов к оценке стоимости вертикально-интегрированных структур в условиях современных интеграционных процессов.

Ключевые слова: оценка стоимости, вертикально-интегрированные структуры, свободный денежный поток, дисконтированный денежный поток (DCF), экономическая добавленная стоимость (EVA), рыночная добавленная стоимость (MVA).

Petlenko Y.V. THE MODERN CONCEPTS OF VALUATION OF VERTICALLY INTEGRATED STRUCTURES
The article reviews the main approaches to the valuation of vertically integrated structures. The peculiarities of intrinsic and market valuation of vertically integrated structures are determined by the size, timing and risk of its free cash flow (FCF). We identified the problems and directions to the introduction of market approaches to valuation of vertically integrated structures in modern integration processes.

Keywords: valuation, vertically-integrated structure, free cash flow (FCF), discounted cash flow (DCF), economic value added (EVA).

Актуальність теми дослідження. Сучасні глобалізаційні процеси виявляються в особливостях динамічного розвитку вертикально-інтегрованих структур унаслідок злиттів і поглинань (далі – M&A). Так, обсяг угод M&A протягом останніх трьох років, 2010–2013 рр., перевищує 2,2 трлн дол. США на рік [1]. Понад 25% від загальної вартості угод M&A, упродовж 2009–2013 рр. займають операції купівлі-продажу підприємств у енергетиці та гірничодобувній галузі. Наведені дані показують, що в умовах ринку компанії не тільки задіяні у створення нової вартості, а й самі становлять певну вартість. У такому контексті актуальним є питання оцінки вартості вертикально-інтегрованих структур.

Постановка проблеми. В емпіричних та теоретико-методологічних дослідження вітчизняних вчених В.Д. Базилевича, Г.М. Филюк [2; 3], А.І. Ігнатюк [4], А.А Пилипенка [5] відзначається, що стратегічні сектори економіки України розвиваються в умовах повної або абсолютної монополії з ознаками олігополії. При цьому вертикальна інтеграція розглядається, як процес знищення перешкод для вільного руху товарів і факторів виробництва й головна умова пошуку компромісу ефективності при заданих ринкових та технологічних параметрах.

При розбудові теоретико-методологічного базису оцінки вартості вертикально-інтегрованих компаній слід орієнтуватися не стільки на критерії ефективності інтеграцій у межах угод купівлі-продажу окремих структур, а враховувати низку істотних умов, необхідних для прийняття виважених стратегічних і управлінських рішень. Крім того, оцінка вартості компанії стає інструментом корпоративного управління та одним з найважливіших критеріїв ефективності менеджменту вертикально-інтегрованої структури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначення специфіки оцінки ринкової вартості вертикально-інтегрованих структур є особливо актуальним для вітчизняної економіки. Вихідними фундаментальними концепціями вартості компанії для цього дослідження, є класичні теорії Дж. Вільямсона [6], М. Гордона та Ел. Шапіто [7], а також А. Дамодарана [8], Ю. Брігхема [9], Дж. Росса [10] та інших.

Виділення недосліджених частин загальної проблеми. У вітчизняній економічній літературі ця проблематика ґрунтовно не досліджувалась, разом з тим окремі аспекти оцінки вартості суб'єктів господарювання знайшли відображення у працях В.О. Шайтанова [11], О.Г. Мендрул [12], О.О. Терещенка [13], а також наших попередніх працях [14].

Постановка завдання. Метою статті є вивчення основних концептуальних підходів до оцінки ринкової вартості вертикально-інтегрованої компанії.

Виклад основного матеріалу. Оцінка вартості вертикально-інтегрованих структур є одним з найскладніших фінансових питань. Складність завдання пов'язана з неоднозначністю позицій фахівців щодо тлумачення поняття вартості компанії.

Не вдаючись до детального дослідження поняття вартість компанії, визначимо вартість вертикально-інтегрованої структури – це теперішня вартість майбутніх грошових потоків, отриманих у результаті діяльності всіх структурних підрозділів вертикально-інтегрованого об'єднання.

Для оцінки вартості вертикально-інтегрованої компанії можна використовувати підходи на основі справедливої вартості, що визначається здатністю компанії генерувати в майбутньому грошовий потік, та ринкової вартості, що є відображенням ціни, за якою інвестор готовий придбати компанію, базуючись на власній оцінці очікуваних результатів від володіння компанією. Справедлива й ринкова вартість є тотожними на ефективних ринках. Вартість вертикально-інтегрованої компанії є теперішня вартість майбутніх грошових потоків, отриманих у результаті діяльності вертикально-інтегрованого об'єднання.

Перед тим, як проводити розрахунок вартості вертикально-інтегрованої структури (далі, для спро-

щення, використовуватимемо термін – компанія), необхідно розглянути наявні методи оцінки вартості й визначити фактори, що впливають на її величину.

Рис. 1. Підходи до визначення вартості компанії

Джерело: власна розробка автора

Існують чотири підходи до оцінки (рис. 1). Перший з них – оцінка дисконтованих грошових потоків (discounted cash flow-DCF). В основу цього підходу покладено концепція приведеної вартості, згідно з якою вартість будь-якого активу дорівнює вартості очікуваних грошових потоків, що генерує цей актив. Тоді вартість активу можна оцінити за такою формулою:

$$Value = \sum_{i=1}^{\infty} \frac{FCF}{(1+k)^i}, \quad (1)$$

де *Value* – поточна вартість активу;

FCF (Free cash flow) – вільний грошовий потік в і-тому періоді;

k – ставка дисконтування, що відображає ризик очікуваних грошових потоків.

Грошові потоки класифікуються залежно від виду активу, який їх генерує:

акції	• дивіденди
облігації	• купони (відсотки) й номінальна вартість облігації;
реальні проекти	• грошові потоки у формі надходжень після сплати податків

Ставка дисконтування є функцією ризику від очікуваних грошових потоків. При цьому вищі ставки застосовуються для більш ризикових активів.

Існують декілька моделей оцінки дисконтованих грошових потоків, за якими розраховується вартість компанії, що залежить від видів грошових потоків, котрі використовуються при розрахунку та ставок дисконтування:

- модель оцінки компанії;
- модель оцінки власного капіталу;
- модель скорегованої оцінки приведеної вартості;
- модель надлишкових грошових потоків.

Перша модель дає змогу визначити вартість компанії через дисконтування очікуваних грошових потоків компанії (*FCFC – free cash flow*). *FCFc* – це грошовий потік від операційної діяльності (EBIT), скоригований з урахуванням ставки оподаткування, збільшений на величину нарахованої амортизації та зменшений на суму капітальних витрат і чистої зміни оборотного капіталу.

Розрахувати грошовий потік компанії можна декількома способами:

1) $FCFF=NI-NCC+Int(1-tax)-CapEx-\Delta WC$, (2)

де *NI (Net income)* – чистий прибуток компанії після оподаткування;

NCC (Non – cash charges) – нефінансові витрати компанії;

Int (Interest expenses) – витрати на виплату відсотків за позиками та кредитами;

tax –ставка податку на прибуток;

CapEx (Capital expenditures) – капітальні витрати;

ΔWC (Investment in working capital) – інвестиції в оборотний капітал (оборотні активи – поточні зобов'язання).

2) $FCFF=EBIT(1-tax)+D\&A-CapEx-\Delta WC$, (3)

де EBIT – результат від операційної діяльності;

D&A – амортизаційні відрахування.

3) $FCFF=EBITDA(1-tax)+D\&A(tax)-CapEx-\Delta WC$, (4)

де $EBITDA = EBIT + D\&A$.

Як ставка дисконтування в цій моделі використовується середньозважена вартість залученого капіталу (*WACC*). Розрахунок вартості компанії здійснюють за формулою:

$$CV = \sum_{t=1}^{t=n} \frac{FCFF}{(1+WACC)^t}, \quad (5)$$

де *CV(Company value)* – вартість компанії;

n – термін життя активу;

FCFF – очікувані грошові потоки, створювані компанією в період t;

WACC – середньозважена вартість залучення капіталу.

Друга модель дає змогу визначити лише вартість власного капіталу компанії шляхом дисконтування грошових потоків, що припадають на власний капітал (FCFE). FCFE – це грошовий потік від операційної діяльності (EBIT), скоригований з урахуванням ставки оподаткування, збільшений на величину нарахованої амортизації, зменшений на суму капітальних витрат і чистої зміни оборотного капіталу та збільшений на обсяг виплат відсотків і основної суми боргу. Розрахувати цей показник можна за такою формулою:

$$FCFE=FCFF-Int(1-tax\ rate)+Net\ borrowings, \quad (6)$$

де *Net borrowings* – надходження коштів від зовнішніх запозичень за вирахування погашення боргових зобов'язань.

Як ставка дисконтування у цій моделі використовується вартість залучення власного капіталу. Формула розрахунку вартості має такий вигляд:

$$EqV = \sum_{t=1}^{t=n} \frac{FCFE}{(1+k_e)^t}, \quad (7)$$

де *EqV* –вартість власного капіталу компанії;

FCFE (Free cash flow to equity) – очікувані грошові потоки, що припадають на власний капітал за період *t*;

k_e – вартість залучення власного капіталу.

Модель дисконтування дивідендів – це спеціальний випадок оцінки власного капіталу, коли вартість останнього визначається приведеною вартістю очікуваних майбутніх дивідендів.

Існує взаємозв'язок між цими розглянутими моделями дисконтування грошових потоків. Так, вартість власного капіталу можна порахувати як загальну вартість вертикально-інтегрованої структури без урахування вартості залученого капіталу (рис. 2).

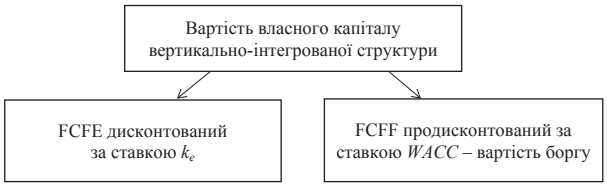

Рис. 2. Взаємозв'язок між моделлю оцінки вартості власного капіталу й моделлю оцінки вартості вертикально-інтегрованої структури

Джерело: власна розробка автора

Вартість компанії можна також отримати, оцінюючи окремо кожну грошову претензію до компанії. У моделі скоригованої приведеної вартості (APV –

Adjusted present value) оцінку вартості власного капіталу компанії здійснюють на основі припущення, що фінансування компанії виконується тільки за рахунок власного капіталу. Потім визначають вплив боргу на вартість компанії шляхом збільшення (або зменшення) загального капіталу компанії на вартість боргових зобов'язань. При цьому оцінюють приведену вартість додаткового доходу, що виник від оподаткування при наявності боргових зобов'язань з урахуванням витрат від можливого банкрутства компанії.

Стандартна модель дисконтування грошових потоків оцінює актив за допомогою оцінки приведеної вартості всіх грошових потоків, створюваних даними активом, за відповідною ставкою дисконтування. У моделях надлишкових грошових потоків тільки грошові надходження, отримані понад очікувані доходи, розглядаються як такі, що створюють вартість, і поточну вартість цих надлишкових грошових потоків можна додавати до суми, інвестованої в актив, для оцінки його вартості. Ця модель підкреслює, що вартість створюють не самі по собі доходи, а лише ті, які перевищують очікуваний рівень дохідності.

До моделей дисконтування надлишкових грошових потоків належить модель EVA (economic value added) – модель економічної доданої вартості. Основна ідея цієї моделі полягає в тому, що протягом операційного періоду вертикально-інтегрована структура додає вартість лише в тому разі, якщо рентабельність активів (інвестицій) перевищує витрати на його залучення. Це правило виражається такою формулою:

$$EVA=EBIT(1\text{-}tax)t\text{-}ICtxWACC=(ROIC\text{-}WACC)xICt, \quad (8)$$

де $ROIC$ – рентабельність власного капіталу;

IC_t – інвестований капітал у періоду t.

На практиці часто вдаються до спрощеного підходу, за якого основна діяльність компанії не виділяється, а аналіз ведеться щодо всіх інвестицій і всіх прибутків: як від операційної, так і від інвестиційної та фінансової діяльності. У такому разі, замість показника ROIC, використовують коефіцієнт рентабельності активів ROA (Return on Assets), що розраховується як відношення чистого прибутку вертикально-інтегрованої структури без вирахування процентів по кредитах до її середньорічних активів.

Отже, за моделлю вартість компанії можна розрахувати так:

$$CV = IC + \sum_{t=1}^{t=n} \frac{EVA_t}{(1+WACC)^t}. \quad (9)$$

На відміну від оцінки вартості компанії на основі дисконтування грошових потоків, яка направлена на пошук внутрішньої вартості, порівняльна оцінка орієнтована здебільшого на ринок. Іншими словами, припускається, що ринок коректно визначає середні ціни, але помиляється при формуванні індивідуальної ціни.

При порівняльному підході використовують метод компанії-аналога або метод галузевих коефіцієнтів.

- Метод компанії-аналога полягає у відбиранні нещодавно проданого підприємства, з тим, щоб надалі його вартість, за угодою купівлі-продажу, використовувалася як базовий показник (мультиплікатор) Помноживши мультиплікатор на відповідні значення відповідного показника оцінюваної компанії, одержимо її орієнтовну вартість.
- Метод галузевих коефіцієнтів, або метод галузевих відношень, оснований на використанні усталених співвідношень між ціною й певними фінансовим показником, значення якого є середнім серед аналогічних компанії галузі. Помноживши величину цього середнього по галузі мультиплікатора на базовий фінансовий показник оцінюваної компанії, отримується вартість оцінюваної компанії.

При використанні цього методу важливим є підбір компаній аналогів. Перелік критеріїв для порівняння компаній аналогів може бути різним. Його використовують для побудови мультиплікаторів (таблиця 1). Фінансовою базою для мультиплікатора є один із результативних показників – прибуток, виручка від реалізації, вартість чистих активів тощо. Ціна акції визначається на останню дату, що передує оцінки. Показник, який використовують як базовий індикатор, розраховують на основі значень за останній звітний рік, або за останні 12 місяців, або як середню величину за кілька попередніх років.

Оскільки однакових компаній не існує, а діапазон величини одного й того самого мультиплікатора по компаніях-аналогах буває досить широкий, то відсікаються екстремальні величини й розраховуються середні значення мультиплікаторів для групи аналогів, після чого за величиною фінансового коефіцієнта розраховується вартість компанії, що оцінюється.

Порівняльний підхід має певні обмеження. Головна перевага мультиплікаторів – це простота і легкість їх застосування для оцінки вартості компанії та активів. Вони стають особливо корисними, коли на фінансових ринках торгують акціями подібних компаній, а ринки, в середньому, коректно призначають ціни на ці компанії.

Важче використовувати ринкові ціни для оцінки компаній, що не мають аналогів на ринку, з невеликими або нульовими доходами й негативним прибутком. Враховуючи те, що не існує двох однакових компаній, підбір аналогів для проведення оцінки є суб'єктивною справою.

Таблиця 1

Основні мультиплікатори, що використовуються при застосуванні порівняльного підходу

Позначення	Назва	Характеристика
P/E	Ринкова ціна акції / прибуток на одну акцію	Один з ключових мультиплікаторів, визначає прибутковість акцій емітента
P/EBITDA	Ринкова ціна акції / прибуток до вирахування амортизації, відсотків та податків на акцію	Дає змогу оцінити компанії з різною часткою амортизаційних відрахувань у структурі операційних витрат
P/BV	Ринкова ціна акції / балансова вартість акції	Оцінює ступінь захищеності від ризику при здійсненні інвестицій у досліджувані акції
P/D	Ринкова ціна акції / дивідендні виплати на акцію	Відображає дивіденду політику компанії
P/S	Ринкова ціна акції / виручка від реалізації на акцію	Дає змогу оцінити неприбуткові компанії, зменшує вплив податкової оптимізації
P/CF	Ринкова ціна акції / грошовий потік на одну акцію	Характеризує величину коштів, яку компанія може спрямувати на реінвестування в основний вид діяльності, виплату дивідендів, зворотній викуп акцій тощо

Джерело: складено автором на основі [13]

Метод оцінки на основі активів передбачає, що вартість компанії можна отримати, оцінивши окремі активи, що належать фірмі, і підсумувавши їх. Існують кілька варіантів моделей оцінки на основі активів. Перша модель передбачає визначення ліквідаційної вартість (liquidation value). Ліквідаційна вартість – грошова сума, яку власник може отримати від ліквідації бізнесу шляхом розпродажу всіх активів і розрахунків з кредиторами з вирахуванням витрати, пов'язаних з ліквідацією. Друга модель передбачає розрахунок вартості заміщення (replacement cost). У цьому разі оцінюється вартість заміщення всіх активів, якими фірма володіє на даний момент.

Основною перевагою методу оцінки за активами є достовірність інформації про підприємство та водночас вагомим недоліком є відсутність потенційних можливостей розвитку бізнесу чи інших тенденцій на перспективу.

Підхід на основі оцінки умовних вимог застосовується до тих активів, вартість яких може перевищувати поточну вартість очікуваних грошових потоків, якщо вони залежать від певної події. Такі активи, як патенти або нерозвідані запаси природних ресурсів, можна вважати опціоном і відповідним чином оцінювати. Вартість опціону можна визначити за формулою ціноутворення опціону Блека Фішера і Майрона Шоулза, як функцію змінних, серед яких – приведена вартість, дисперсія вартості базового активу, ціна виконання опціону, час до строку опціону, а також безризикова процентна ставка.

Висновки. Отже, застосування компаративного аналізу методів оцінки вартості вертикально-інтегрованої структури дає змогу виявити їх переваги й недоліки, а також відзначити, що запропоновані методи дають наближену оцінку вартості компанії. Враховуючи, що вертикальні інтегровані структури становлять складні системи, а в ряді моделей оцінка вартості базується на використанні одного показника, варто зробити застереження про недоцільність прийняття рішень на основі оцінювання лише за одним із розглянутих методів. Відтак, кожна структура повинна адаптувати універсальні методики до індивідуальних вимог і виробничо-технологічних особливостей вертикальних взаємозв'язків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Mergermarket M&A Trend Report: 2013. – Published January 2014 [El. resource]. – URL : http://www.mergermarket.com/pdf/Mergermarket.2013.Le galAdvisorM&ATrendReport.pdf.
2. Базилевич В.Д. Природні монополії : [монографія] / В.Д. Базилевич, Г.М. Филюк. – К. : Знання, 2006. – 367 с.
3. Филюк Г.М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації : [монографія] / Г.М. Филюк. – Житомир : Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2009. – 404 с.
4. Ігнатюк А.І. Галузеві ринки: теорія, практика, напрями регулювання: [монографія] / А.І. Ігнатюк. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 464 с.
5. Пилипенко А.А. Організація управління інтегрованими структурами бізнесу в контексті збалансованої системи показників : [монографія] / А.А. Пилипенко, І.В. Ярошенко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. – 152 с.
6. Williams J.B. The Theory of Investment Value. – Cambridge, MA: Harvard University Press, 1938.
7. Gordon M.J., Shapiro El. Capital Equipment Analysis: The Required Rate of Profit // Management Science. – October 1956. – P.102 –110.
8. Дамодаран А. Ивестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любих активов / А. Дамодаран; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 1324 с.
9. Brigham E. Modifications to the DCF stock valuation model / Eugene F. Brigham, T. Craig Tapley. – University of Florida : Public Utility Research Center, November 1984. – 29 p.
10. Ross S.A. The arbitrage theory of capital assets pricing // Journal of economic Theory, 13 : 341–360. 1976. Desember.
11. Шайтанов В.О. Функціонально-вартісний аналіз в умовах переходу до ринкової економіки (на матер. підприємств ремонтно-обслуговуючого виробництва). : Автореф. … доктор екон. наук: 08.01.02, 08.02.02 / В.О. Шайтанов / Київський університет ім. Т. Шевченка. – К., 1996.
12. Мендрул О.Г. Управління вартістю підприємств : [монографія] / О.Г. Мендрул; МОіНУ. Київ. нац. економ. ун-тет. – К. : КНЕУ, 2002. – 272 с.
13. Терещенко О.О. Управління вартістю компанії в системі фінансового менеджменту : фінанси підприємств / О.О. Терещенко, М.В. Стецько // Фінанси України : Науково-теоретичний та інформаційно-практичний журнал МФУ / Міністерство фінансів України. – К., 2007. – № 3. – С. 91–99.
14. Петленко Ю.В. Удосконалення структури капіталу компанії як умова підвищення її капіталізації / Ю.В. Петленко, Г.В. Решетова // Фінанси України : науково-теоретичний та інформаційно-практичний журнал МФУ / М-во фінансів України. – К., 2012. – № 3 (196). – С. 102–109.
15. Рош Дж. Стоимость компании: От желаемого к действительному / Дж. Рош.; пер. с англ. Е.Н. Недбальская; науч. ред. П.В. Лебедев. – Минск : Гренцов Паблишер, 2008. – 352 с.

УДК 336.761

Рекуненко І.І.
доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів
Української академії банківської справи Національного банку України

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БІРЖОВОЇ ТОРГІВЛІ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

У статті розглянуто особливості функціонування фондових бірж на сучасному етапі економічного розвитку. Визначено основні чинники, які зумовлюють невисокий ступінь розвитку організаторів торгівлі в Україні. Надано пропозиції щодо консолідації біржової системи в Україні.
Ключові слова: фондова біржа, фондовий ринок, інфраструктура, торгівля, капіталізація, інвестори.

Рекуненко И.И. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛИ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ УКРАИНЫ
Рассмотрены особенности функционирования фондовых бирж на современном этапе экономического развития. Определены основные факторы, которые обусловливают не высокий степень развития организаторов торговли в Украине. Даны предложения по консолидации биржевой системы в Украине.
Ключевые слова: фондовая биржа, фондовый рынок, инфраструктура, торговля, капитализация, инвесторы.

Rekunenko I.I. PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF EXCHANGE TRADING IN THE STOCK MARKET OF UKRAINE
The peculiarities of stock exchanges functioning at the present stage of economic development are considered. The major factors that determine the low degree of trade organizers development in Ukraine are defined. The suggestions about exchange system consolidation in Ukraine are provided.
Keywords: stock exchange, stock market, infrastructure, trade, capitalization, investors.

Постановка проблеми. Фондові біржі, будучи історично найважливішим інститутом інфраструктури фондового ринку, відіграють важливу роль у забезпеченні розвитку національної економіки, адже їх діяльність спрямована на допомогу основним учасникам ринку через посередників, в мобілізації, розподілі й перерозподілі фінансових ресурсів.

Організованість біржового ринку, інформаційна прозорість біржового процесу, гарантованість виконання угоди, гласність і відкритість біржових торгів, концентрація тимчасово вільних ресурсів, забезпечення ліквідності ринку, чесне і справедливе ціноутворення є одними з невід'ємних переваг фондової біржі.

Нерозвиненість фондових бірж в Україні стримує економічний розвиток, надходження іноземних інвестицій, підвищення ефективності перерозподілу коштів в економіці. За таких умов питання розвитку фондових бірж, забезпечення їх міцності і стійкості до зовнішніх чинників залишається особливо актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різносторонні аспекти функціонування окремих елементів інфраструктури фондового ринку, фондових бірж постійно досліджуються вітчизняними та зарубіжними науковцями, такими як Р. Глен Габбард, П. Гартман, Г. Столь, Б. Стейл, Я. Домовіц, П. Лансков, Я. Міркін, Б. Рубцов, С. Панчишин, В. Корнеєв, М. Козоріз, О. Копилова, О. Побединський, О. Сохацька та інші.

Постановка завдання. Потрібно відмітити, що проблеми розвитку й діяльності фондових бірж в Україні досліджені не достатньо. Більш детального аналізу потребують питання низької капіталізації вітчизняних фондових бірж, визначення факторів впливу на їх розвиток, методів забезпечення їх економічного зростання і можливостей їх використання в Україні

Метою цієї статті є вивчення особливостей функціонування фондових бірж на сучасному етапі економічного розвитку та виявлення проблем у діяльності цих інституцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діяльність фондових бірж на сьогодні характеризується такими основними тенденціями розвитку світової біржової індустрії:

– інтернаціоналізація діяльності бірж;

– наростання процесу злиттів, кооперацій, взаємного доступу, уніфікації правил торгівлі, обміну інформацією у сфері традиційної біржової торгівлі;

– універсалізація діяльності бірж;

– технологізація діяльності бірж і поступове стирання граней між традиційними біржами й електронними торговельними системами.

На сьогодні в Україні ми маємо досить розрізнену біржову інфраструктуру фондового ринку. Головне завдання для нашого ринку полягає у створенні міцної (єдиної) біржової системи і, відповідно, торгової платформи. Відкритість ринку для багатосторонніх торгових систем може відвернути фондову біржу від ідеї розвитку центру високого ступеня ліквідності, необхідного для підтримки сектора деривативів та економіки країни шляхом створення потужного ринку IPO. Державний регулятор і ринок загалом не повинні боятися того, що створення єдиної біржі може стимулювати монопольну поведінку об'єднаної біржової системи або дасть змогу біржі здійснювати дії, що будуть йти в розріз з громадським (державним) інтересом і які не можуть бути самостійно припинені за допомогою внутрішніх процесів управління. Адже світова практика показує, що існування саме такого біржового ринку зменшує витрати емітентів та підвищує ліквідність ринку.

Але, звичайно, цього недостатньо для більш ефективної діяльності вітчизняної торгової інфраструктури. Саме організаторам торгівлі потрібно працювати у напрямі виконання таких основних положень:

– по-перше, якщо біржі збираються конкурувати на світовому ринку, вони повинні запропонувати відповідну технологію, що характеризується низьким часом процесу укладання угод купівлі-продажу фінансових інструментів;

– по-друге, необхідно залучати іноземних інвесторів, здатних брати участь у торгах у віддаленому режимі, тому цим інвесторам буде потрібно більше, ніж просто технологія. Вони мають бути впевнені у правовому обґрунтуванні й нормативному регулю-

ванні, а також у тому, що при бажанні вони можуть без будь-яких заборон вивести свої кошти. Водночас перед тим, як вживати серйозні спроби щодо залучення приватних інвесторів, необхідне впровадження стійкої інфраструктури, пов'язаної з посередниками й регулятором.

Список зацікавлених осіб в управлінні біржею досить значний, а відтак з їхнього боку повинна бути і турбота про ефективний біржовий механізм. Серед таких осіб можна виділити безпосередньо власників і працівників біржі, державного регулятора й Центральний банк, емітентів та інвесторів, посередників і державу. У таблиці 1 вказані зацікавлені сторони, які на законних підставах можуть брати участь у процесі управління біржею.

Таблиця 1

Участь зацікавлених сторін в управлінні біржею

Зацікавлена сторона	Участь в управлінні	Пояснення
Власники	так	Функція контролю являє собою одну із переваг прав власності
Співробітники	так	Знаходження на ринку праці
Державний регулятор	ні	Достатній вплив через нагляд
Центральний банк	ні	Достатній вплив через нагляд
Емітенти	так	Основний учасник на біржі
Інвестори	так	Основний учасник на біржі
Посередники	так	Основний учасник на біржі
Держава	так	Учасник на біржі в частині продажу пакета акцій приватизованих підприємств

Джерело: узагальнено на основі [1]

У більшості випадків держава є емітентом цінних паперів (як правило, через Центральний банк, Міністерство фінансів або інші профільні міністерства), до того ж у країнах, де ще відбуваються приватизаційні процеси, вона виступає в ролі продавця на біржі й, таким чином, відіграє законну роль у процесі управління біржею в цій якості, але не у власне своїй якості як політичної структури.

При визначенні методів і способів розвитку інфраструктури фондового ринку слід виходити з того, що бездокументарна форма фінансових інструментів створює правову основу для логічного й послідовного впровадження сучасних електронних технологій на ринку.

Разом із розвитком нових електронних технологій почалася і трансформація організаційної структури фондових бірж. Переважна кількість найбільших світових бірж стали відмовлятися від типового та звичного для них раніше формату – партнерства учасників торгівлі, впровадженого з моменту їх виникнення, і перетворюватися в приватні корпорації. Це явище пояснювалося потребою в залученні капіталу для фінансування інфраструктурних витрат. Поширення електронної торгівлі посилило конкуренцію між біржами як у межах державних кордонів, так і в міжнародному масштабі і також зробило можливою появу альтернативних недорогих майданчиків для укладання угод з фінансовими інструментами.

Фондові біржі тепер можуть упроваджувати стандарти торгів, вступати в альянси або вчиняти злиття з іншими біржами, керуючись комерційними інтересами своїх акціонерів і менеджерів. Тобто, у результаті акціонування бірж їх орієнтація міняється від обслуговування інтересів своїх членів до обслуговування інтересів своїх акціонерів. Прояв цих процесів у своєрідній формі спостерігається і на вітчизняному фінансовому ринку [2].

З часів заснування в Україні фондових бірж можна констатувати той факт, що почали відбуватися певні якісні зрушення. Нерозвинутість вітчизняних фондових бірж до цього часу стримував низький економічний розвиток, відсутність надходжень значних іноземних інвестицій, відсутність ефективності перерозподілу коштів в економіці. Крім того, в Україні протягом 10 років утримувалася ситуація, яка характеризувалася повним домінуванням позабіржового організованого ринку, а за всю історію – фондовий ринок характеризувався величезною перевагою неорганізованого ринку, недостатньою кількістю інвестиційно-привабливих фінансових інструментів, що знаходяться в обігу, та, як наслідок, низькою ліквідністю біржових ринків.

Діяльність з організації торгівлі на ринку цінних паперів України здійснюють фондові біржі. Так, станом на 31.12.2013 р. загальна кількість організаторів торгівлі, яким видано ліцензію на здійснення діяльності з організації торгівлі на ринку цінних паперів, становила десять:

1. Київська міжнародна фондова біржа (КМФБ).
2. Придніпровська фондова біржа (ПФБ).
3. Східно-Європейська фондова біржа (СЄФБ).
4. Українська біржа (УБ).

Таблиця 2

Обсяги торгів на організаторах торгівлі України, млн грн

Фондова біржа	Роки				Усього
	2011	2012	2013	I півр. 2014	
УФБ	396,37	434,41	3411,38	318,82	4560,98
КМФБ	2081,08	2127,64	11822,06	4370,60	20401,38
ПФТС	88859,77	89524,23	112979,90	48012,89	339376,80
УМВБ	2,39	62,63	1,50	0,22	66,74
ІННЕКС	32,30	10,01	220,78	19,53	282,62
ПФБ	245,23	650,27	13090,14	3169,93	17155,57
УМФБ	1083,58	990,00	1231,42	91,59	3396,59
ПЕРСПЕКТИВА	79071,89	146007,09	319863,11	189977,27	734919,40
СЄФБ	199,61	356,67	1085,10	203,60	1844,98
УБ	63867,85	24100,52	10929,48	4605,34	103503,20
Усього	235840,07	264263,50	474634,86	250769,79	1225508,22

Джерело: узагальнено на основі [3]

5. Українська міжбанківська валютна біржа (УМВБ).

6. Українська міжнародна фондова біржа (УМФБ).

7. Українська фондова біржа (УФБ).

8. Фондова біржа «ІННЕКС».

9. Фондова біржа «Перспектива».

10. Фондова біржа «ПФТС» (ПФТС).

Дослідивши обсяги торгів на організаторах торгівлі за 2011р. – І півр. 2014 р. (таблиця 2), можна побачити позитивну динаміку й тенденцію до зростання обсягу торгів, що позитивно позначається на розвитку фондового ринку в Україні. Але, на жаль, зростання обсягу торгів відбувається не на всіх вітчизняних фондових майданчиках.

Незважаючи на певне зростання організованого вітчизняного фондового ринку, потрібно констатувати той факт, що ми досить сильно відстаємо не тільки від провідних торгових майданчиків, а й від організаторів торгівлі країн, що розвиваються. Згідно з класифікацією членів світової федерації бірж (World Federation of Exchanges – WFE), основні фондові біржі світу умовно поділяються на три регіони: фондові біржі Американського регіону, фондові біржі Азійсько-Тихоокеанського регіону та фондові біржі країн Європи, Африки та Середньої Азії. у таблиці 3 подані стосовно капіталізації ТОП-10 світових фондових бірж і двох вітчизняних торгових майданчиків.

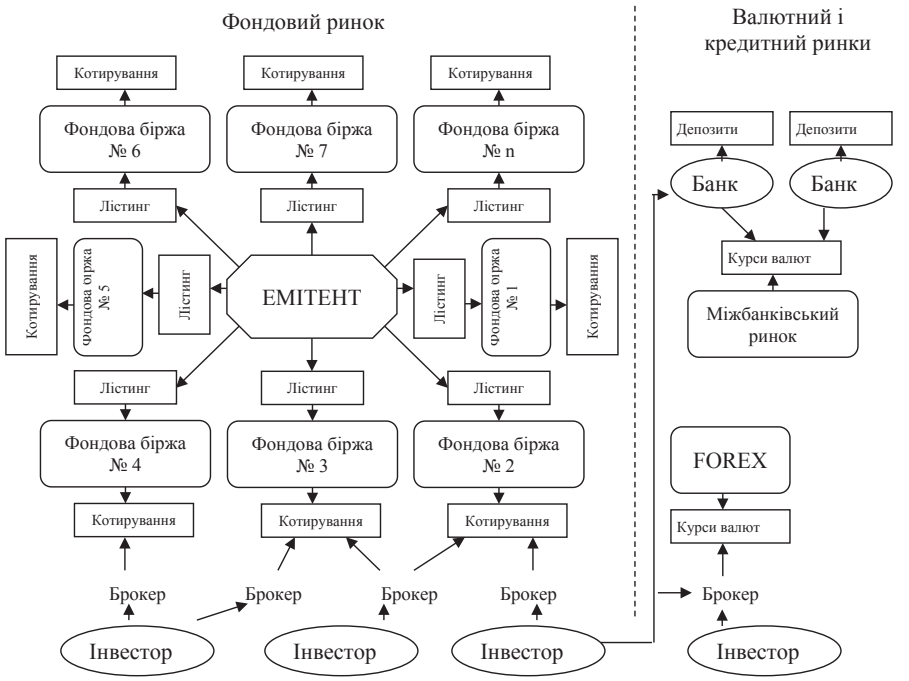

Рис. 1. Доступ інвесторів до фінансових активів через систему організованого ринку

Джерело: сформовано автором

За даними, наведеними в цій таблиці, можна зробити висновок, що за період 2009–2011 рр. капіталізація більшості світових і вітчизняних фондових бірж знизилася, але за останні 2 роки відбулася тенденція до збільшення капіталізації саме провідних світових фондових майданчиків. Вітчизняні біржі продовжили зменшувати власну капіталізацію.

Звичайно, така ситуація сталася через фінансову кризу у світі, інфляційні очікування й погіршення фінансово-економічного стану країн загалом. Адже зниження фондових індексів відбулося практично на кожній фондовій біржі. Відносно капіталізації вітчизняних бірж, то ми бачимо, що цей показник менший у сотні разів від показників інших бірж світу.

Оцінивши ситуацію, яка існує на біржовому фондовому ринку, можна виділити основні чинники, які зумовлюють невисокий ступінь розвитку організаторів торгівлі в Україні:

– відсутність достовірної та повної інформації про рівень капіталізації основних суб'єктів ринку;

– наявність високого ступеня ризику щодо використання накопиченого капіталу в реальному секторі економіки, що зумовлено значною волатильністю і залежністю від зовнішніх фінансових ресурсів фінансового ринку;

– обмеженість фінансових інструментів, які використовуються фінансовими посередниками;

– значний ступінь монополізації ринку, що перешкоджає формуванню масового й ліквідного фондового ринку;

Таблиця 3

Капіталізація найбільших світових та вітчизняних фондових бірж за 2009–2013 рр., млрд дол.

№ пор.	Біржа	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
1	Нью-Йоркська фондова біржа (NYSE Euronext) (USA)	11 838	13 394	11 796	14 086	17950
2	Фондова біржа NASDAQ OMX (USA)	3 239	3 889	3 845	4 582	6 085
3	Токійська фондова біржа (Tokyo Stock Exchange Group)	3 306	3 828	3 325	3 681	4 543
4	Лондонська фондова біржа (London Stock Exchange Group)	3 454	3 613	3 266	3 397	4 429
5	Нью-Йоркська фондова біржа (NYSE Euronext) (Europe)	2 869	2 930	2 447	2 832	3 584
6	Шанхайська фондова біржа (Shanghai Stock Exchange)	2 705	2 716	2 357	2 547	2 497
7	Гонкогська фондова біржа (Hong Kong Exchanges)	2 305	2 711	2 258	2 832	3 101
8	Фондова біржа Торонто (TMX Group)	1 677	2 170	1 912	2 059	2 114
9	Бразильська фондова біржа (BM&FBOVESPA)	1 337	1 546	1 229	1 227	1 020
10	Австралійська фондова біржа (Australian Securities Exchange)	1 597	1 454	1 198	1 387	1 366
....	Фондова біржа ПФТС (PFTS)	30	26	17	11	14
....	Українська біржа (Ukrainian Exchange)	–	40	26	3	1

Джерело: сформовано за даними Світової федерації бірж [4]

– низький рівень інформованості й освіченості населення з питань функціонування фондового ринку. Це призводить до низької активності фізичних осіб на фондовій біржі, всупереч тому, що вони є одним із головних інвесторів у розвинутих країнах;

– високий ступінь тіньової економічної діяльності й політичного втручання;

– невпорядкованість розвитку фондового ринку України в частині відсутності єдиного налагодженого механізму діяльності фондових бірж та об'єднаного біржового простору.

На сьогодні з усіх сегментів фінансового ринку України ми маємо наявність біржової інфраструктури тільки на фондовому ринку. Доступ інвесторів на валютному ринку до торгів існує лише на ринку FOREX, вся інша торгівля валютою, окрім обмінних операцій у банківських установах, відбувається на міжбанківському ринку. На рис. 1 схематично зображено взаємозв'язки інвесторів/вкладників, емітентів та інфраструктурних суб'єктів фінансового ринку.

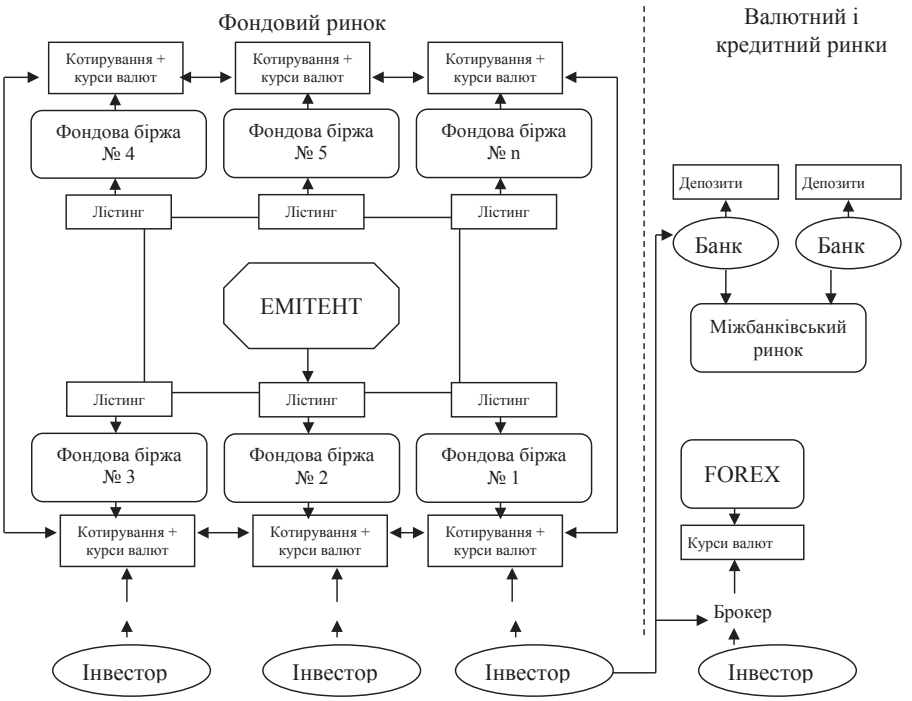

Рис. 2. Об'єднана система біржової торгівлі фінансовими активами

Джерело: сформовано автором

З рис. 1 видно, що ми маємо розрізнену вітчизняну біржову систему фондового ринку. Як емітентам (для того, щоб мати котирування), так і інвесторам (щоб мати доступ до різних видів фінансових інструментів) необхідно звертатися до бірж, на які вони бажають потрапити, що, у свою чергу, зумовлює додаткові витрати. Насамперед для емітентів витрати на лістинг і підтримку лістингу, а для інвестора підключення до системи торгів або комісійна винагорода брокеру. Тому ці учасники ринку на сьогодні використовують можливості лише однієї, максимум двох бірж, які тим паче знаходяться у місті Києві.

Для покращення ситуації з доступом інвесторів та емітентів до торговельної інфраструктури фінансового ринку України ми пропонуємо створити єдину біржову систему торгівлі фінансовими активами (рис. 2).

Отже, на рис. 2 можна побачити, що для того щоб цінні папери емітента мали котирування на всіх вітчизняних фондових майданчиках, йому достатньо лише пройти лістинг на одній із фондових бірж. Водночас інвестор може укласти договір лише із одним брокером, який матиме доступ за рахунок об'єднаної системи до всіх бірж. При цьому витрати одних і інших будуть набагато меншими, а кількість операцій збільшиться.

Активні процеси подій, що відбуваються останнім часом на біржовому ринку в усьому світі, сприяють не тільки значному зниженню трансакційних витрат, збільшенню обсягів операцій, а й підвищенню конкурентоспроможності біржових структур і здатності протистояти фінансовим кризам. Багато в чому ці процеси допомагають становленню фондових ринків країн із слаборозвинутою фінансовою інфраструктурою або з невеликою ємністю національного фондового ринку [5].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, вирішення проблеми слабкого розвитку фондових бірж в Україні потребує розробки державної програми розвитку фондового ринку з урахуванням зарубіжного досвіду й національних особливостей. Основою цієї програми має бути надання комплексу пропозицій щодо забезпечення інформаційної відкритості, прозорості та забезпеченості біржової діяльності. Налагоджена діяльність фондових бірж дає змогу країнам інтегруватися у міжнародний ринковий простір, вирішувати питання щодо залучення додаткових ресурсів і стимулює загальнонаціональний розвиток країни.

На допомогу державним регулюючим органам у вирішенні вищезазначених проблем можуть прийти сучасні методи і способи торгівлі, що проникають практично на кожен ринок. Таке проникнення сучасних інформаційних технологій, що базуються на методах оптимізації й елементах теорії кібернетики, у сферу діяльності професійних учасників ринку цінних паперів призводить до того, що на сьогодні все частіше з'являються так звані інформаційні автоматизовані торговельні системи, що ставлять своєю метою забезпечити інвестора (користувача цієї системи) прийнятним рівнем дохідності при проведенні операцій на фондовій біржі з її інструментами (як правило, акціями).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мюррей Т. Модель инфраструктуры рынка капитала Российской Федерации : проект по заказу НАУФОР / Т. Мюррей. – 2007. – 50 с.
2. О совершенствовании регулирования финансового рынка. Аналитические материалы / Под научной редакцией В.С. Плескачевского и П.М. Ланскова. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : old.ffms.ru/attach.asp?a_no=921.
3. Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку / Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nssmc.gov.ua/fund/analytics.
4. Statistic of stock exchange [Electronic Resource] // World Federation of Exchanges. – Access : http://www.world-exchanges.org/ statistics.
5. Кіктенко О.В. Державне регулювання фондового ринку за рахунок ефективності функціонування ринкової інфраструктури / О.В. Кіктенко // Держава та регіони. Серія «Державне управління» : науково-виробничий журнал. – 2011. – № 2. – С. 36–39.

УДК 657.14.17

Саченок Л.И.
кандидат экономических наук,
доцент кафедры учета и аудита
Севастопольского государственного университета

Никитина А.П.
кандидат юридических наук,
доцент кафедры правоведения
Севастопольского экономико-гуманитарного института
Таврического национального университета имени В.И. Вернадского

ПРИНЦИПЫ И КЛАССИФИКАЦИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

В статье раскрыто обоснование налогового контроля как относительно самостоятельной системы управления. Автором проведен анализ основных принципов государственного финансового контроля, на основании которых выделены основные принципы налогового контроля и предложена их классификация.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, налоговый контроль, система управления, принципы.

Саченок Л.І., Нікітіна А.П. ПРИНЦИПИ І КЛАСИФІКАЦІЯ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ
У статті обгрунтувано податковий контроль як самостійну систему управління. Автором проведено аналіз основних принципів державного фінансового контролю, на основі яких виділені основні принципи податкового контролю й запропонована їх класифікація.

Ключові слова: державний фінансовий контроль, податковий контроль, система управління, принципи.

Sachenok I.I., Nikitina A.P. PRINCEPS AND CLASSIFICATION OF TAX CONTROL
The article presents the grounding for taxcontrol as a relatively self-sustained system ofmanagement. The analysis of basic principlesof state financial control has been made; basingon them, principles of tax control are givenout and their classification is offered.

Keywords: state financial control; tax control; management system; principles.

Постановка проблемы. Налоговый контроль выступает гарантией удовлетворения публичных имущественных интересов и важным фактором социально-экономической стабильности государства, его финансовой безопасности. Налоги – основа формирования государственного бюджета и финансирование общественно необходимых отраслей жизни. Начисление налогов, контроль за полнотой их поступления и наполнения государственного бюджета считаются основными заданиями государственной налоговой службы. Одним из определяющих факторов, обеспечивающих поступления налоговых платежей в бюджет, является организация налогового контроля. Налоговый контроль является частью государственного финансового контроля, осуществляемого с целью обеспечения законности, сохранности, эффективного использования бюджетных средств и ресурсов в интересах общества и государства. Осуществление налогового контроля должно базироваться на определенных принципах, присущих государственному финансовому контролю и соответствующих контролю в налоговой сфере.

В настоящее время в украинской практике налогового контроля является актуальным детальное изучение, доведения до сознания всех участвующих в контрольно-налоговом процессе и законодательное закрепление принципов налогового контроля.

Анализ последних достижений и публикаций. Сущность и принципы государственного финансового контроля рассматривались в работах В.Т. Александрова, Ф.Ф. Бутинца, Н.Г. Выгорской, Н.С. Витвицкой, П.К. Германчука, М.М. Коцупатрого, Н.М. Малюги, О.И. Назарчука, О.А. Ногиной, Н.И. Петренко, Н.И. Рубана, И.Б. Стефанюка, М.Т. Фенченко, И.Ю. Чумаковой. Однако до настоящего времени недостаточно внимания уделяется принципам осуществления налогового контроля и их классификации.

Целью статьи является определение налогового контроля как относительно самостоятельной системы управления и выделение основных принципов его осуществления.

Изложение основного материала. Налоговый контроль – это основная часть формируемого государством организационно-правового и социального механизма управления, представляющая собой особый вид управленческой деятельности специально уполномоченных государственных органов, в результате которой обеспечивается профилактика налоговых правонарушений, установленная нормами налогового права проверка исполнения обязанностей лиц в сфере налогообложения, исследование и установление оснований для применения мер ответственности за совершение налоговых правонарушений и осуществление принудительных налоговых изъятий в бюджетную систему, а также оценка налоговых правонарушений и разработка предложений по уточнению и коррекции методических основ определения налоговых обязательств.

Контроль является существенным элементом системы управления. Он позволяет осуществлять проверку и анализ деятельности системы на предмет ее соответствия заданным параметрам. В основе любой системной деятельности лежат определенные принципы ее осуществления. Рассмотрим, соответствует ли функционирование налогового контроля основным системным принципам, таким как целостность, структурность, взаимозависимость системы и среды, иерархичность, множественность описания каждой системы.

Целостность представляет собой принципиальную несводимость свойств системы к сумме свойств составляющих ее элементов и не выводимость из последних свойств целого: зависимость каждого элемента, свойства и отношения системы от его места, функций и т.д. внутри целого. Свойства налогового

контроля, такие как осуществление контрольных действий, документирование процесса проверки, привлечение к ответственности за не соответствующее исполнение налоговых обязательств, профилактический контроль, не может характеризоваться свойствами только объекта, предмета, субъекта или метода и формы налогового контроля, т.е. налицо зависимость каждого элемента от его функций и места внутри системы.

Структурность – это возможность описания системы через установление ее структуры, т.е. сети связей и отношений системы; обусловленность поведения системы не столько поведением ее отдельных элементов, сколько свойствами ее структуры. Структурно налоговый контроль можно представить как совокупность контролирующих органов, деятельность которых регламентирована нормами налогового права. В целом налоговый контроль можно охарактеризовать как структурированный последовательный механизм контроля: в начале постановка на учет потенциального плательщика, далее принятие отчетности, уплата налогов в бюджет на основании определенных в отчетности налоговых обязательств.

Взаимозависимость системы и среды означает, что система формирует и проявляет свои свойства в процессе взаимодействия со средой. Внешняя среда для налогового контроля или входящие потоки – это принятые правительством законодательные и нормативные акты, направленность и действенность которых зависит от расстановки политических сил в государстве. Таким образом, проводимая в государстве финансово-экономическая и социальная политика непосредственно оказывают влияние на состояние налогового контроля.

Иерархичность заключается в том, что каждый компонент системы в свою очередь может рассматриваться как подсистема, а исследуемая в данном случае система представляет собой один из компонентов более широкой системы. Субъект контроля, физическое или юридическое лицо, является сложной социально-психологической, экономической системой, метод контроля может рассматриваться как совокупность контрольных действий, объект контроля определяется наличием множества взаимосвязанных явлений и процессов и т.д. В свою очередь, налоговый контроль входит в состав общегосударственного финансового контроля и в то же время является неотъемлемой частью налоговой системы. Множественность описания каждой системы состоит в том, что в силу принципиальной сложности каждой системы ее адекватное познание требует построения множества различных моделей, каждая из которых описывает лишь определенный аспект системы. Налоговый контроль возможно описать с точки зрения деятельности контролирующих органов как проявление действия налогового, уголовного и административного права, также возможно описание контрольных методов и механизма проверочных действий или как определенной управленческой деятельности государств.

Опираясь на изложенные аргументы, можно сделать вывод, что налоговый контроль представляет собой сложную открытую управленческую систему, входящую в системы более высокого порядка, и, как следствие, его функционирование должно базироваться на общих принципах систем управления.

Отнесение контроля к системе также подтверждается в работах Ф.Ф. Бутинца, Н.Г. Выговской, Н.М. Малюги и Н.И. Петренко, которые подчеркивают, что «системный поход, например, предусматривает диалектическое рассмотрение явлений в единстве и противоречии, в динамике и статике, во взаимозависимости и взаимосвязи. Он состоит в том, что контроль рассматривается как взаимосвязанное целое, в котором составляющие согласованы друг с другом.

Очень часто в контрольной деятельности используется понятие «комплексный подход»; здесь речь идет о проблеме не только науки, но и практики. Комплексный подход состоит в том, что контроль исследуется как единство организационного, технического и социально-экономического аспектов деятельности предприятий, причем последнему аспекту принадлежит ведущая роль» [4].

Налоговый контроль представляет собой относительно самостоятельную систему управления. В наиболее общем виде принципы управления определяются «как изначальные по отношению к процессу управления нормы, правила и закономерности, вытекающие из сущности и уровня развития общества и его производительных сил, соблюдение которых способствует достижению поставленных перед обществом целей и решению задач» [9]. Разделяют принципы управления на общие, частные и специальные. Общие принципы относятся ко всем компонентам системы управления, частные – к отдельным частям или элементам системы управления и специальные – к конкретным видам деятельности.

К общим принципам управления, согласно А.Н. Фомичеву, следует отнести следующие: 1. Принцип научной обоснованности – требует сплошного, комплексного изучения всей совокупности факторов, влияющих на эффективность функционирования с последующим применением полученных знаний в практике управления. 2. Принцип системного подхода к решению управленческих задач – предполагает рассматривать систему как совокупность взаимосвязанных, взаимозависимых и постоянно взаимодействующих друг с другом элементов. 3. Принцип оптимальности (эффективности) управления – устанавливает требование достижения целей управления с минимальными затратами времени и средств. 4. Принцип регламентации – все процессы, происходящие в системе управления, должны быть жестко регламентированы. Иными словами, должна быть разработана развернутая система правил и норм. В контрольной деятельности этот принцип проявляется в соблюдении законности контрольных действий, т.е. четкому следованию, закрепленных в законе требований проведения налогового контроля. 5. Принцип формализации – предусматривает формальное закрепление норм и правил функционирования системы в виде приказов, указаний, распоряжений руководителя, а также в виде положений о конкретных структурных подразделениях и должностных инструкций и применения четко определенных форм проведения контрольной деятельности [8].

Указанные принципы должны быть обязательной основой деятельности системы налогового контроля. Однако, кроме указанных принципов, должны быть еще принципы, присущие налоговому контролю как специальной государственной управленческой деятельности. Для этого рассмотрим определение принципов налогового контроля. О.А. Ногина определяет принципы налогового контроля «как базовые правовые положения, определяющие организацию и эффективное осуществление налогового контроля, которыми должны руководствоваться субъекты налогового контроля при осуществлении ими контрольных мероприятий в сфере налогообложения» [7]. По нашему мнению, базовыми принципами должны руководствоваться не только контролирующие органы

при проведении контрольных мероприятий, но и законодательные органы при принятии соответствующих нормативно-правовых актов о контрольной деятельности, а также и подконтрольные субъекты имеют право знать и влиять, формировать принципы организации и осуществления налогового контроля.

Таким образом, можно предложить следующую трактовку принципов налогового контроля: принципы налогового контроля представляют собой базовые правовые положения, определяющие правовую регламентацию, организацию и проведение налогового контроля, которыми должны руководствоваться законодательные органы и субъекты налогового контроля.

В современной финансовой теории достаточно изучены принципы осуществления государственного финансового контроля, но при этом не уделяется достаточно внимания принципам сугубо налогового контроля. Налоговый контроль является частью общегосударственного финансового контроля

Основной принцип законности присущ и системе налогового контроля, т.к. на основе общих и специальных законов и других нормативно-правовых актов осуществляется контрольно-проверочная деятельность в налоговой сфере. Принцип обязательности тождественен принципу всеобщности, но, по нашему мнению, базовым принципом является принцип всеобщности. Стратегическая направленность является необходимым и определяющим принципом, т.к. он подтверждает вхождение системы налогового контроля в системы более высокого порядка – систему государственного финансового контроля и государственного регулирования, налоговую систему. Беспристрастность, объективность – этот принцип обязателен для любой формы контроля как отсутствие дискриминации и субъективизма в контрольных действиях. Принцип равенства всех участников налогового контроля присущ всей правовой системе. Плановость или планомерность является основой осуществления налогового контроля, контрольный процесс должен быть планомерным и осуществляться в соответствии с утвержденными планами. Регулярность – необходимый принцип осуществления контроля вообще, однако в налоговой сфере наиболее адекватными будут принципы своевременности и оперативности, что не всегда соответствует принципу регулярности. Таким образом, по нашему мнению, необходимо учесть именно принципы своевременности и оперативности, которые позволяют своевременно устранять и не допускать значительные отклонения в сфере налоговых правоотношений, а также непрерывно осуществлять контрольную деятельность и обеспечивать источниками оперативной информации различные государственные структуры. Конкретность, по нашему мнению, не является базовым принципом, т.к. контроль не может быть неконкретным, определяющим в налоговой системе.

Гласность – всеобщий правовой принцип демократического государства. Эффективность – определяющий принцип налогового контроля, при отсутствии экономического эффекта контрольная деятельность в налоговой сфере будет нецелесообразна. Принцип целесообразности включен в принцип стратегической направленности, т.е. осуществления налогового контроля в соответствии с поставленной целью и задачами. Научность – необходимый подход к исследованию и построению любой системы, проявляется в применении научных методов и приемов в налогово-контрольной деятельности. Принцип рациональности означает разумно обоснованную деятельность. Данный принцип является наиболее общим, который нашел свое отражение в таких специальных принципах, как научность, эффективность, планомерность.

Предложенные принципы распределения контрольных полномочий и сбалансированности контрольных действий относятся к принципам организации налогового контроля, которые можно выделить в отдельную группу.

Принцип самодостаточности системы контроля подразумевает принцип системности. Достоверность – является необходимым условием контрольных действий. Ответственность, как и превентивность, присуща процессу осуществления налогового контроля и отвечает основным положениям контрольной деятельности. Учитывая общие принципы, присущие всем компонентам системы управления, целесообразно отметить и принцип формализации или документирования процесса контроля, что будет подтверждением и применением единства форм налогового контроля.

По нашему мнению, необходимо дополнить указанные принципы принципом удобства для подконтрольных субъектов, данный принцип неявно прописан в нормативно-правовых актах. Примерами действия этого принципа является то, что контрольная деятельность не должна нарушать нормального режима работы налогоплательщика, пользоваться средствами связи и другим имуществом налогоплательщика контролирующие органы могут только с разрешения налогоплательщика, также постановка на учет налогоплательщика, режим предоставления справочно-информационной информации и в целом организация обслуживания и общения с налогоплательщиками должна быть подчинена этому принципу. Принцип адекватности проявляется в организации налогового контроля адекватного статуса и налоговой деятельности налогоплательщика.

Так, ранжирование налогоплательщиков в соответствии с их налоговой историей, сферой и объемом деятельности и определении коэффициента риска налоговых правонарушений позволяет применять формы налогового контроля, адекватные для каждого налогоплательщика. Отражая сущность сложности и открытости системы налогового контроля, необходимо, по нашему мнению, указать принцип перманентности развития системы налогового контроля, который проявляется в необходимости непрерывного видоизменения элементов системы с целью адаптации к развитию социально-экономических отношений в государстве.

В свою очередь, О.А. Ногина предлагает разделить принципы, присущие налоговому контролю и общие принципы, действующие в любой правовой деятельности, в т.ч. и при осуществлении налогового контроля. Так, общеправовыми принципами являются: законность, юридическое равенство, соблюдение прав человека и гражданина, гласность, ответственность.

Специальными принципами налогового контроля, по мнению О.А. Ногиной, будут: «независимость контролирующих органов, планомерность, регулярность (систематичность) контроля, объективность и достоверность, документальное оформление результатов контроля, взаимодействия и обмена информацией с другими государственными органами, всеобщность, единство, территориальность, ограничения сферы налогового контроля только вопросами исполнения обязанностей лиц, предусмотренных налоговым законодательством, презумпция добросовестности налогоплательщиков, налоговых агентов, плательщиков сборов и иных обязательных лиц, соблюдения налоговой тайны, возмещения ущерба, причиненного в результате неправомерных действий при проведении налогового контроля» [7].

Принцип возмещения ущерба, причиненного в результате неправомерных действий при проведении налогового контроля отражен в ст. 56 Конституции Украины и в ст. 13 Закона, где указано: «убытки, нанесенные неправомерными действиями должностных лиц органов государственной налоговой службы, подлежат возмещению за счет средств государственного бюджета» [1].

Принцип сбалансированности контрольных действий и обмена информацией с другими государственными органами отражен в Законе как функция органов налоговой службы о «передаче материалов соответствующим правоохранительным органам по фактам правонарушений, за которые предусмотрена уголовная ответственность, если их расследование не относится к компетенции налоговой милиции». что недостаточно отражает проявление принципа сбалансированности контрольных действий и обмена информацией с другими контролирующими органами.

Рассмотрев все подходы, классификацию принципов осуществления налогового контроля целесообразно разделить по трем направлениям: общеправовые принципы налогового контроля: законность, юридическое равенство, гластность, ответственность – отвечающие нормам правовой деятельности; специальные принципы осуществления налогового контроля: научночть, системность, объективность; специальные принципы организации налогового контроля: независимость, сбалансированность, распределение полномочий, возмещение материального ущерба.

Выводы. Учитывая, что принцип означает «начало», «основа», целесообразно налоговый контроль осуществлять на предложенных принципах. В таком случае их законодательное закрепление будет отвечать основным принципам становления демократического государства: законности, гласности и определенности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Конституция Украины // zakon1.gov.rada.ua.
2. Налоговый Кодекс Украины от 02.12.2010 № 2755-VI.
3. Бутинець Ф.Ф. Контроль і ревізія : [підручник] / Ф.Ф. Бутинець, Н.Г. Вигорська; за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир : Рута, 2008. – 294 с.
4. Витрук Г.К определению понятия «система» / Г.К. Витрук. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.metodolog.ru.
5. Вітвицька Н.С. Державний фінансовий контроль / Н.С. Вітвицька, І.Ю. Чумакова, М.М. Коцупатрий, М.Т. Фенченко. – К. : КНЕУ, 2003. – 378 с.
6. Ногина О.А. Налоговый контроль: вопросы теории / О.А. Ногина. – СПб. : Питер, 2002. – 324 с.
7. Германчук П.К. Ревізія та контроль / П.К. Германчук, І.Б. Стефанюк, Н.І. Рубан, В.Т. Александров, О.І. Назарчук. – К. : АВТ, 2004. – 367 с.
8. Фомичев А.Н. Административный менеджмент: [учебное пособие] / А.Н.Фомичев. – М. : Дашков и К, 2003. – 289 с.
9. Пансков В.Г. Налоговый контроль: проблемы решаются, вопросы остаются / В.Г. Пансков // Финансы и кредит. – 2012. – № 3. – С. 8–11.
10. Слободчиков Д. Налоговый контроль: проблемы и пути решения / Д. Слободчиков // Финансовая жизнь. – 2011. – № 3. – С. 2–27.

УДК 336.71:336.74

Сергєєва О.С.
старший викладач кафедри банківської справи, аспірант
Одеського національного економічного університету

СТРУКТУРИЗАЦІЯ ЧИННИКІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ДИНАМІЧНІСТЬ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ БАНКУ

У статті сформовано авторський підхід щодо систематизації чинників, які впливають на діяльність банків. Доцільно при формуванні авторського підходу використати наукові розробки, присвячені систематизації чинників, що впливають на діяльність банків, оскільки грошові потоки, як було досліджено, є її результатом. У результаті проведеного дослідження автором запропоновано поділяти зовнішні чинники на чинники макро-та мікросередовища і внутрішні чинники.

Ключові слова: грошові потоки, банк, зовнішні чинники макро- та мікросередовища, внутрішні чинники

Сергеева Е.С. СТРУКТУРИЗАЦИЯ ФАКТОРОВ, КОТОРЫЕ ВЛИЯЮТ НА ДИНАМИЧНОСТЬ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ БАНКА
В статье сформирован авторский подход по систематизации факторов влияния на деятельность банков. Целесообразно при формировании авторского похода использовать научные разработки, посвященные систематизации факторов, которые влияют на денежные потоки, поскольку денежные потоки, как было исследовано, являются ее деятельностью. В результате проведенного исследования автором предложено подразделять внешние факторы на факторы макро-и микросреды и внутренние факторы.

Ключевые слова: денежные потоки, банк, внешние факторы макро- и микросреды, внутренние факторы.

Sergeeva O.S. THE STRUCTURING OF FACTORS INFLUENCING THE DYNAMICS OF BANK CASH FLOWS
This article formed the author's approach to systematization of the factors affecting bank activities. While forming the author's approach, it is reasonable to use research and development devoted to systematization of the factors affecting the cash flows as cash flows are the subject to management. As a result of the study, the author proposed to break up the external factors into the factors of macro- and microenvironment and internal factors.

Keywords: cash flows, bank, external factors of macro- and microenvironment, internal factors.

Постановка проблеми. Незалежно від економічної моделі кожної держави й організації суспільних відносин, банківська система відіграє найважливішу роль у забезпеченні руху грошових потоків. Вона бере участь у виконанні основних функцій фінансової системи шляхом забезпечення стабільності грошової одиниці; забезпечення переміщення фінансових ресурсів у часі, через кордони держав і між окреми-

ми галузями тощо; розробки й забезпечення способів управління ризиками; забезпечення механізму об'єднання фінансових ресурсів та їх розподілу між окремими суб'єктами господарювання; забезпечення безперебійного функціонування платіжних систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливий внесок в управління грошовими потоками зробили зарубіжні автори Дж. Ван Хорн, Б. Колас, Е. Джонс, А.Г. Ріндін, Н.Г. Ермасова та інші. Аналіз вітчизняних літературних джерел показує, що в них також приділяється значна увага концептуальним основам сутності та класифікації, чинникам грошових потоків та їх управління. Цим проблемам присвятили свої роботи українські вчені І.А. Бланк [1], О.В. Васюренко [2], Л.М. Алексєєнко [3], Д.В. Олексіч [4], А.В. Дзюблюк [5].

Незважаючи на це, залишається актуальним питання розробки чинників, що впливають на грошові потоки банківських установ.

Постановка завдання. В сучасних умовах грошові потоки банку генеруються під впливом значної кількості чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, що значно змінюють їх кількісні та якісні параметри, а отже, визначають можливість досягнення цілей управлінням грошових потоків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Узагальнивши підходи науковців до визначення поняття «чинник», у роботі під поняттям «чинник впливу на грошові потоки банку» пропонуємо розуміти явища чи процеси діяльності банку та/або зовнішнього середовища, наявність і достатність яких необхідна і досить для зміни кількісних та якісних параметрів грошових потоків банку відповідно до визначених останнім цілей і планових показників.

За результатами проведеного контент-аналізу праць вітчизняних та зарубіжних науковців з цієї проблематики нами було виявлено, що комплексні дослідження визначення чинників, що чинять вплив на грошові потоки банку, практично відсутні. Це пов'язано як зі складністю грошових потоків банку як об'єкта управління, так і спрямованістю наукових розробок на управління об'єктами, що в сукупності формують об'єктне поле управління грошовими потоками.

Отже, зважаючи на зазначене, вважаємо за доцільне при формуванні авторського підходу використати наукові розробки, присвячені систематизації чинників, що впливають на діяльність банків, оскільки грошові потоки, як було досліджено, є її результатом.

Отже, за результатами узагальнення нами визначено, що як формування структуризації чинників впливу на діяльність банку науковці визначають значну кількість ознак: місце виникнення (зовнішні та внутрішні); масштаб впливу на досягнення цілей діяльності банку (основні й другорядні), структура (прості та складні), тривалість впливу (постійні, тимчасові і форс-мажорні); можливість впливу (мегарівень, що не контролюється державою; макрорівень, що не контролюється банком, але контролюється державою; мікрорівень, що контролюється банком); напрям впливу (позитивні й негативні); зміст (політичні, правові, економічні, соціальні, технологічні, інформаційні, організаційні тощо); масштаб впливу (загальні, специфічні та індивідуальні); можливість виникнення (реальні й потенційні) тощо.

Слід зазначити, що ми погоджуємось з твердженням, що, з точки зору управління грошовими потоками, найбільш важливим є поділ чинників на внутрішні й зовнішні. Це пояснюється тим, що така структуризація дозволяє визначити можливості впливу банківських менеджерів на їх динаміку, а отже, й на досягнення цілей управління, адже перші напряму залежить від організації діяльності банку, другі частково або повністю нечутливі до управлінських впливів банківських менеджерів.

Тому, з нашої точки зору, зовнішні чинники нами запропоновано поділяти на чинники макро- та мікросередовища.

Чинники зовнішнього макросередовища мають загальний характер і формують операційне середовище, де банки та їх клієнти здійснюють свою діяльність, прямо (через вплив на розробку банківської політики та стратегії) чи опосередковано (через вплив на фінансовий стан клієнтів і їх здатність користатись послугами банку) впливають на попит і пропозицію на окремі послуги банку та їх вартість. За умови їх сприятливого впливу грошові потоки банків збільшуються за обсягами, покращуються їх якісні параметри, і навпаки.

Узагальнивши розробки вітчизняних і зарубіжних науковців, нами визначено, що до цієї групи чинників доцільно включати політичні, соціальні, економічні та правові чинники, що визначають ключові параметри макросередовища.

Зовнішні чинники макросередовища є такими, що мають опосередкований і відтермінований у часі вплив на грошові потоки банку, який при цьому може бути досить значним. Зважаючи на зазначене, вважаємо, що для досягнення довгострокових цілей управління грошовими потоками банку необхідним є стратегічний аналіз зовнішніх чинників макросередовища та прогнозування їх змін.

Зовнішні чинники мікросередовища мають безпосередній вплив на банк у частині його можливостей генерувати грошові потоки в запланованих обсягах з необхідними якісними параметрами і включають вплив клієнтів, конкурентів та регулятора.

Вплив зовнішнього мікросередовища на грошові потоки банку є значним, на нього впливають як внутрішні чинники функціонування банку, так і чинники зовнішнього макросередовища.

Можливості управління зовнішніми чинниками мінімальні, але завдяки своєчасним заходам банк може пом'якшити їх вплив та уникнути значних втрат. Основна увага має приділятись чинниками, пов'язаним з клієнтською базою банку, оскільки саме вони в кінцевому результаті визначатимуть кількісні та якісні характеристики грошових потоків, пов'язаних з реалізацією функцій банків в економіці і є для них пріоритетними.

Зважаючи на складність і волатильність зовнішнього середовища функціонування банків України, при управлінні грошовими потоками переважна роль повинна віддаватись аналізу та впливу на внутрішні чинників, що мають дати змогу нівелювати або зменшити негативний вплив зовнішніх чинників і являють собою сукупність індивідуальних характеристик банку, які є похідними від цілей діяльності банку на ринку, ресурсів, наявних для їх досягнення та здатності банківських менеджерів ефективно їх використовувати.

Вважаємо, що значний вплив на формування грошових потоків здійснюють цілі й завдання діяльності банку, визначені його власниками на плановий період, задекларовані в банківській політиці та стратегії, де визначаються рівень ризику, тип конкурентної боротьби, тип ринку, географія, спеціалізація, галузева спрямованість тощо.

На досягнення цілей управління грошовими потоками впливають наявні в банку ресурси, характеристика яких наведена в таблиці 1.

Таблиця 1

Характеристика ресурсів банку з точки зору впливу на грошові потоки

Вид ресурсу	Характеристика
Матеріальний	Сукупність основних засобів, обсяги та стан яких повинні бути достатніми для виконання функцій банку як фінансового посередника
Трудовий	Загальна (кількісна та якісна) характеристика персоналу банку як одного з видів ресурсів, пов'язана з виконанням покладених на нього функцій і досягненням цілей функціонування банку; це наявні й потенційні можливості працівників як цілісної системи (колективу), які використовуються і можуть бути використані в певний момент часу. Їх характеристиками є наявна система управління персоналом, корпоративна культура, система підвищення кваліфікації персоналу, поліпшення умов праці, життя працівників банку, наявність матриці розподілу відповідальності та моделі компетенції і повноважень
Фінансовий	Сукупність наявних фінансових ресурсів банку, ефективне управління якими спрямоване на досягнення стратегічної мети діяльності банку – максимізацію ринкової вартості. Фінансові ресурси, виходячи зі специфіки діяльності банку як фінансового посередника, є основним видом ресурсів банку. На цю складову ресурсів банку значний вплив мають власники банку та його організаційно-правова форма
Нематеріальний	Сукупність активів, які не мають матеріально-речової форми, але мають вартісну грошову оцінку, що підвищують ефективність основних бізнес-процесів банку. Найбільш важливими є ліцензії, програмні продукти, бренд, інформація про клієнтів банку, гудвіл (ділова репутація банку), налагоджена взаємодія з власниками, інвесторами, комунікації з державою та суспільством
Інформаційний	Сукупність засобів, методів і умов функціонування інформаційних систем, що дають змогу ефективно використовувати інформаційні ресурси. У сучасних ринкових умовах використання таких систем, як ERP (система планування ресурсів) та CRM (система управління взаємовідносинами з клієнтами), надають можливість банкам автоматизувати бізнес-процеси

Слід зазначити, що на формування грошових потоків банку значний вплив має ефективність банківського менеджменту, що передбачає досягнення цілей діяльності банку за умови раціонального використання наявних ресурсів без загрози втрати фінансової стійкості банку [6].

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи результати проведеного дослідження, чинники, що впливають на грошові потоки банку, запропоновано структурувати так:

– зовнішні чинники макросередовища, пов'язані з впливом на банк та інших економічних суб'єктів політичних, правових, соціальних та економічних процесів, що формують операційне середовище, де банки та їх клієнти здійснюють свою діяльність, прямо (через вплив на розробку банківської політики та стратегії) чи опосередковано (через вплив на фінансовий стан клієнтів та їх здатність користатись послугами банку) впливають на попит і пропозицію на окремі послуги банку та їх вартість;

– зовнішні чинники мікросередовища, пов'язані з впливом на банк клієнтів, конкурентів та регулятора в частині його можливостей генерувати грошові потоки в запланованих обсягах з необхідними якісними параметрами;

– внутрішні чинники, якими є сукупність індивідуальних характеристик банку, похідні від цілей діяльності банку на ринку, формалізованих у банківській політиці та стратегії; ресурсів, наявних для їх досягнення й здатності банків їх використовувати.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент / И.А. Бланк. – Изд. 2, перераб. и доп. – К. : Эльга, Ника–Центр, 2006. – 653 с.
2. Васюренко О.В. Банківські операції : [навчальний посібник] / О.В. Васюренко. – К. : Знання, 2000. – 243 с.
3. Алексеєнко Л.М. Економічний словник: банківська справа, фондовий ринок (українсько-англійсько-російський тлумачний словник) / Л.М. Алексеєнко, В.М. Олексієнко, А.І. Юркевич. – Тернопіль : «Економічна думка»: Видавничий будинок «Максимум», 2000. – 592 с.
4. Олексіч Д.В. Чистий грошовий потік банківського бізнесу / Д.В. Олексіч. [Електроний ресурс]. – Режим доступу : http://mer.fem.sumdu.edu.ua.
5. Банківські операції : [підручник] / За ред. О.В. Дзюблюка. – К. : Економічна думка, 2009.– 696 с.
6. Кириченко О. Банківський менеджмент : [навчальний посібник] / О. Кириченко, І. Гиленко, А. Ятченко. – К. : Основи, 1999. – 671 с.

УДК 336.1

Сидорчук А.А.
кандидат економічних наук, доцент
Тернопільського національного економічного університету

ФАКТОРНІ МОДЕЛІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДЕРЖАВНОГО СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ

Досліджено одно- та двофакторні моделі формування фінансових ресурсів державного соціального страхування. Розглянуто необхідність підвищення питомої ваги внутрішніх фінансових ресурсів державного соціального страхування. Запропоновано шляхи підвищення збалансованості фінансових ресурсів державного соціального страхування.
Ключові слова: фінансові ресурси, державне соціальне страхування, факторна модель, збалансованість.

Сидорчук А.А. ФАКТОРНЫЕ МОДЕЛИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ
Исследованы одно и двухфакторные модели формирования финансовых ресурсов государственного социального страхования. Рассмотрена необходимость повышения удельного веса внутренних финансовых ресурсов государственного социального страхования. Предложены пути повышения сбалансированности финансовых ресурсов государственного социального страхования.
Ключевые слова: финансовые ресурсы, государственное социальное страхование, факторная модель, сбалансированность.

Sydorchuk A.A. FACTOR MODEL FORMATION OF FINANCIAL RESOURCES OF THE STATE SOCIAL SECURITY
Investigated single and two-factor model of financial resources of the state social insurance. The necessity of increasing the proportion of domestic financial resources of the state social insurance. The ways of balancing the financial resources of the state social insurance.
Keywords: financial resources, social insurance, factor model, balance.

Постановка проблеми. Практика свідчить про погіршення збалансованості фінансових ресурсів державного соціального страхування. Більшою мірою це стосується фінансових ресурсів державного пенсійного страхування. До такого стану призвела політика держави, коли задекларовані розміри пенсій на рівні, не меншому від прожиткового мінімуму, не відповідали темпам збільшення внутрішніх фінансових ресурсів Пенсійного фонду України. Це спричинило дефіцит бюджету цього фонду та запровадження практики його покриття коштами Державного бюджету України. Тобто, джерелом видатків Пенсійного фонду України ставали зовнішні фінансові ресурси. Відповідні темпи зростання внутрішніх доходів не були забезпечені через високий рівень оподаткування, що підтверджується таким показником – лише 65% фонду оплати праці в економіці держави оподатковується страховими внесками [1; 2, с. 64; 3, с. 15; 4, с. 18].

Забезпечення збалансованості фінансових ресурсів державного соціального страхування можна досягнути шляхом збільшення величини внутрішніх доходів державних цільових фондів. З метою визначення впливу окремих факторів на обсяги таких ресурсів нами розглянуто лінійні одно- та двофакторні моделі кореляційного й регресійного аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика державних фінансів загалом і збалансованості фінансових ресурсів державного соціального страхування зокрема привертає увагу багатьох учених. Серед українських дослідників варто назвати М. Вінера, С. Ржевського, В. Піскуненко, Ю. Овсієнко, Б. Надточія, М. Шаварину, Н. Шаманську, С. Юрія та інших.

Незважаючи на значний інтерес з боку економістів, питання збалансування фінансових ресурсів соціального страхування потребує більш повного й усебічного висвітлення. Це підтверджує практика їхнього формування за рахунок як страхових внесків, так і коштів державного бюджету, що свідчить про відсутність належної теоретичної обґрунтованості фінансової бази державного соціального страхування та унеможливлює розробку довгострокової фінансової політики в цій сфері.

Постановка завдання. Мета публікації полягає в розгляді впливу ряду факторів (фонду оплати праці в економіці держави, його частки у ВВП та ставки оподаткування страховими внесками) на результативний показник – величину внутрішніх фінансових ресурсів державного соціального страхування як одноосібно, так і в комбінації між собою.

Виклад основного матеріалу дослідження. На основі методів кореляційного й регресійного аналізу дослідимо залежність між факторною ознакою – фондом оплати праці в економіці країни – і результативною ознакою – обсягом внутрішніх фінансових ресурсів соціального страхування. Основне завдання використання цих методів полягає в аналізі статистичних даних з метою виявлення залежності між досліджуваними ознаками у вигляді певної математичної формули та встановлення за допомогою коефіцієнта кореляції порівняльного оцінювання щільності взаємозв'язку [5, с. 59; 6, с. 78].

У дослідженні спостерігаємо прямолінійну форму зв'язку, яка характеризує зміну середнього рівня результативної ознаки y залежно від зміни факторної ознаки x. У даному разі таке рівняння регресії характеризуватиме зміну середнього рівня внутрішніх фінансових ресурсів соціального страхування (y) від зміни фонду оплати праці (x). Крім цього, воно визначатиме математичне сподівання групових середніх значень результативної ознаки під впливом різних значень факторної ознаки [7, с. 73].

У разі лінійної форми зв'язку результативна ознака змінюється під впливом факторної ознаки рівномірно. Така форма зв'язку виражається рівнянням прямої:

$$y_x = a_0 + a_1 x, \quad (1)$$

де y_x – вирівняне середнє значення результативної ознаки;

x – значення факторної ознаки;

a_0 і $a_1 x$ – параметри рівняння;

a_0 – значення y, при яких $x = 0$;

a_1 – коефіцієнт регресії [8, с. 212].

Коефіцієнт регресії a_1 показує, на скільки зміниться результативна ознака Y при зміні факторної ознаки на одиницю. Якщо a_1 матиме позитивний

знак, то зв'язок у досліджуваній сукупності прямий, якщо від'ємний – то зв'язок обернений.

Параметри рівняння зв'язку визначаються способом найменших квадратів складеної і розв'язаної системи двох рівнянь з двома невідомими:

$$\begin{cases} \sum y = na + a_1 \sum x \\ \sum yx = a_0 \sum x + a_1 \sum x^2, \end{cases} \quad (2)$$

де n – число членів у кожному з двох порівнювальних рядів;

$\sum x$ – сума значень факторної ознаки;

$\sum x^2$ – сума квадратів значень факторної ознаки;

$\sum y$ – сума значень результативної ознаки;

$\sum yx$ – сума добутків значень факторної ознаки на значення результативної ознаки.

Розв'язавши цю систему рівнянь, отримаємо такі значення параметрів:

$$a_0 = \frac{\sum x^2 \sum y - \sum x \sum xy}{n\sum x^2 - \sum x \sum x}; \quad (3)$$

$$a_1 = \frac{n\sum xy - \sum x \sum y}{n\sum x^2 - \sum x \sum x}. \quad (4)$$

Вирахувавши за фактичними даними всі записані вище суми й підставивши їх у наведені формули, знайдемо параметри прямої.

Розглянемо розрахунок параметрів лінійного рівняння зв'язку між фондом оплати праці в економіці країни і внутрішніми ресурсами соціального страхування за даними 2002–2013 рр. [9: 15]. На основі даних способом найменших квадратів визначимо параметри:

$$a_0 = \frac{512239{,}238 \times 413{,}201 - 1688{,}62 \times 126784{,}717}{7 \times 512239{,}238 - 1688{,}62 \times 1688{,}62} = -3{,}314;$$

$$a_1 = \frac{7 \times 126784{,}717 - 1688{,}62 \times 413{,}201}{7 \times 512239{,}238 - 1688{,}62 \times 1688{,}62} = 0{,}258.$$

Тоді шукане лінійне рівняння регресії зв'язку між величиною фонду оплати праці й обсягом внутрішніх фінансових ресурсів соціального страхування матиме такий вигляд:

$$y_x = -3{,}314 + 0{,}258_x.$$

Отже, при збільшенні фонду оплати праці в економіці на 1 млрд грн обсяг внутрішніх фінансових ресурсів соціального страхування зростав на 0,258 млрд грн.

Дослідимо вплив окремо факторів середньої ставки страхових внесків в економіці країни та частки фонду оплати праці у ВВП на обсяги внутрішніх фінансових ресурсів соціального страхування. Для цього використаємо формули (1)–(4).

Лінійне рівняння регресії зв'язку між ставкою страхових внесків і обсягом внутрішніх фінансових ресурсів соціального страхування матиме вигляд:

$$y_x = 1752{,}56 - 44{,}37_x.$$

Отже, при збільшенні ставки оподаткування страховими внесками на 1% обсяг внутрішніх фінансових ресурсів соціального страхування зменшувався би на 44,336 млрд грн.

Послідовно підставляючи в це рівняння значення факторної ознаки x, отримаємо вирівняні значення результативної ознаки y_x, що покажуть, яким теоретично має бути середній розмір внутрішніх фінансових ресурсів соціального страхування при цій ставці оподаткування страховими зборами (за інших рівних умов). Вирівняні (теоретичні) значення (із заокругленням до десятків сотень), свідчать про правильність підібраних параметрів рівняння – рівності $\sum y$ та $\sum y_x$.

За таких умов коефіцієнт еластичності дорівнюватиме:

$$\varepsilon = -44{,}336 \frac{38{,}199}{59{,}029} = -28{,}691.$$

Це означає, що при збільшенні фонду оплати праці на 1% обсяги внутрішніх фінансових ресурсів соціального страхування зменшувалися б на 28,69%.

У нашому випадку на результативну ознаку може впливати не один, а кілька факторів, між якими існують складні взаємозв'язки, тому їхній вплив комплексний і його не можна розглядати як просту сукупність ізольованих впливів. Почергово згрупуємо фактори, розглянуті вище, з метою виявлення їхнього впливу на результативну ознаку.

Багатофакторний кореляційно-регресійний аналіз дає змогу оцінити ступінь впливу на досліджуваний результативний показник кожного з уведених у модель факторів при фіксованому на середньому рівні інших факторів.

Спочатку проведемо аналіз залежності між факторними – фондом оплати праці та ставкою страхових внесків в економіці країни – і результативною ознаками – обсягом внутрішніх фінансових ресурсів соціального страхування. Потім виконаємо ці дії між часткою фонду оплати праці у ВВП та ставкою страхових внесків в економіці країни й результативною ознакою, а тоді між величиною фонду оплати праці в економіці та її часткою у ВВП на результативну ознаку.

Розрахунок параметрів рівняння лінійної двофакторної регресії подано за допомогою рівняння:

$$y_x = a_0 + a_1 x_1 + a_2 x_2, \quad (5)$$

де y_x – розрахункові значення результативної ознаки-функції;

x_1, x_2 – факторні ознаки;

a_0, a_1, a_2 – параметри рівняння, які можна розрахувати способом найменших квадратів, розв'язавши систему нормальних рівнянь:

$$\begin{cases} \sum y = na_0 + a_1 \sum x_1 + a_2 \sum x_2 \\ \sum y x_1 = a_0 \sum x_1 + a_1 \sum x_1^2 + a_2 \sum x_1 x_2 \\ \sum y x_2 = a_0 \sum x_2 + a_1 \sum x_1 x_2 + a_2 \sum x_2^2 \end{cases}. \quad (6)$$

Кожний коефіцієнт рівняння показує ступінь впливу відповідного фактора на результативний показник при фіксованому положенні решти факторів, тобто як із зміною окремого фактора на одиницю змінюється результативний показник. Вільний член рівняння множинної регресії економічного змісту не має.

Шукане рівняння зв'язку, яке визначає залежність результативної ознаки від двох факторних ознак, матиме такий вигляд:

$$y_x = -320{,}503 + 0{,}294 x_1 + 8{,}076 x_2.$$

Отже, зі збільшенням фонду оплати праці на 1 млрд грн внутрішні фінансові ресурси зростають на 0,294 одиниці, а при підвищенні ставки оподаткування на 1% обсяги таких ресурсів збільшуються на 8,1 одиниць.

Підставляючи в рівняння значення x_1 і x_2, отримаємо відповідні значення змінної середньої, які відтворюють значення фактичних рівнів внутрішніх фінансових ресурсів соціального страхування. Це свідчить про правильний вибір форми математичного виразу кореляційного зв'язку між трьома досліджуваними ознаками.

Розрахунок параметрів рівняння лінійної двофакторної регресії подамо за допомогою рівняння, яке використано вище (5). Врахувавши етапи й застосувавши формули (5) і (6), одержуємо рівняння зв'язку, яке визначає залежність результативної ознаки від двох факторних ознак і має такий вигляд:

$$y_x = 1557{,}24 + 1{,}35 x_1 - 40{,}91 x_2.$$

Отже, зі збільшенням частки фонду оплати праці у ВВП на 1 млрд грн внутрішні фінансові ресурси зростають на 1,35 одиниці, а при підвищенні ставки оподаткування на 1% обсяги таких ресурсів, відповідно, зменшуються на 40,91 одиниці. Підставляючи в рівняння значення x_1 і x_2, отримаємо відповідні зна-

чення змінної середньої, які відтворюють значення фактичних рівнів внутрішніх фінансових ресурсів соціального страхування. Це свідчить про правильний вибір форми математичного виразу кореляційного зв'язку між трьома досліджуваними ознаками.

Попередні моделі багатофакторного аналізу показали, що і величина фонду оплати праці в економіці, і його частка у ВВП більшою мірою впливають на обсяги внутрішніх фінансових ресурсів соціального страхування, ніж ставка оподаткування страховими зборами. Дослідимо, як між собою одночасно взаємодіятимуть фактори величини фонду оплати праці та її частки у ВВП на шукану результативну ознаку – внутрішні фінансові ресурси соціального страхування.

Використовуючи формули (5)–(6), визначимо параметри рівняння:

$$y_x = 74{,}43 + 0{,}28x_1 - 1{,}73x_2.$$

Отже, зі збільшенням фонду оплати праці на 1 млрд грн внутрішні фінансові ресурси зростають на 0,28 одиниці, а при підвищенні його частки у ВВП на 1% обсяги таких ресурсів зменшуються на 0,73 одиниці.

Підставляючи в рівняння значення x_1 і x_2, отримаємо відповідні значення змінної середньої, які відтворюють значення фактичних рівнів внутрішніх фінансових ресурсів соціального страхування. Це свідчить про правильний вибір форми математичного виразу кореляційного зв'язку між трьома досліджуваними ознаками.

Для виявлення порівняльної сили впливу окремих факторів і резервів, закладених у них, статистика вираховує часткові коефіцієнти еластичності ε_i, які показують, на скільки відсотків у середньому зміниться результативна ознака при зміні кожного фактора на 1% і фіксованому положенні інших факторів за формулами (7) та (8):

$$\varepsilon_1 = a_i \frac{\overline{x_i}}{\overline{y}} = 0{,}28 \frac{241{,}231}{59{,}029} = 1{,}14; \quad (7)$$

$$\varepsilon_2 = a_i \frac{\overline{x_i}}{\overline{y}} = -1{,}73 \frac{47{,}749}{59{,}029} = -1{,}4\,. \quad (8)$$

Аналіз часткових коефіцієнтів еластичності виявляє, що за абсолютним приростом найбільший вплив на внутрішні фінансові ресурси має величина фонду оплати праці в економіці країни – фактор x_1, зі збільшенням якого на 1% внутрішні доходи державних цільових фондів зростуть майже на таку саму величину, а при підвищенні частки оплати праці у ВВП на 1% внутрішні фінансові ресурси соціального страхування навпаки збільшуються на 1,4%.

На основі наведених вище моделей кореляційного зв'язку подамо узагальнення результатів впливу факторних ознак на результативну ознаку (таблиця 1).

Висновки з проведеного дослідження. Отже, розглянуті моделі впливу факторів фонду оплати праці в економіці держави, його частки у ВВП та ставки оподаткування страховими внесками на результативний показник – величину внутрішніх фінансових ресурсів соціального страхування – спочатку одноосібно (моделі 1–3), а потім у комбінації факторів (моделі 4–6) виявив таке:

а) загалом простежуються високі коефіцієнти варіації між результативною ознакою і факторними ознаками в усіх розглянутих моделях (у межах 56,8–99,8%), а це підтверджує, що ми правильно вибрали фактори, які суттєво впливають на досліджуваний показник. Між ними існує сильний (щільний) і прямий (за винятком впливу ставки внесків) зв'язок;

б) за незмінності інших умов найбільше на обсяги внутрішніх фінансових ресурсів соціального страхування впливає частка фонду оплати праці у ВВП країни: її збільшення на 1% призводить до зростання таких ресурсів на 13,1 млрд грн, або на 10,6%;

Таблиця 1

Вплив факторів фонду оплати праці, його частки у ВВП і ставок страхових внесків на обсяги внутрішніх фінансових ресурсів державного соціального страхування[1]

№ моделі	Факторна ознака	Вплив на внутрішні фінансові ресурси соціального страхування	
Однофакторні моделі			
1	Фонд оплати праці, млрд грн	↑1 млрд грн	↑0,26 млрд грн
		↑1%	1,06%
	99,3% варіації результативної ознаки пояснюється зміною факторної ознаки.		
2	Ставка страхових внесків, %	↑1%	↑44,34 млрд грн
		↑1%	↓28,69%
	73,3% варіації результативної ознаки пояснюється зміною факторної ознаки.		
3	Частка фонду оплати праці у ВВП, %	↑1%	↑13,13 млрд грн
		↑1%	↑10,62%
	56,8% варіації результативної ознаки пояснюється зміною факторної ознаки.		
Двофакторні моделі			
4	Фонд оплати праці, млрд грн	↑1 млрд грн	↑0,29 од.
		↑1%	↑1,2%
	Ставка страхових внесків, %	↑1%	↑8,1 од.
		↑1%	↑5,23%
	99,8% варіації результативної ознаки пояснюється зміною факторних ознак.		
5	Частка фонду оплати праці у ВВП, %	↑1%	↑1,35 од.
		↑1%	↑1,09%
	Ставка страхових внесків, %	↑1%	↓40,91 од.
		↑1%	↓26,5%
	73% варіації результативної ознаки пояснюється зміною факторної ознаки.		
6	Фонд оплати праці, млрд грн	↑1 млрд грн	↑0,28 од.
		↑1%	↑1,14%
	Частка фонду оплати праці у ВВП, %	↑1%	↓0,73 од.
		↑1%	↑1,4%
	99,6% варіації результативної ознаки пояснюється зміною факторних ознак		

[1] позначення ↑ або ↓ означає, відповідно, збільшення або зменшення показника

в) за умови комбінованого впливу факторів найбільшою мірою (на 99,8%) зумовили зміну обсягів внутрішніх фінансових ресурсів соціального страхування величина фонду оплати праці й розмір ставки страхового внеску: ресурси збільшилися на 6,4%, причому переважну частку зростання забезпечила саме зміна ставки внеску.

Зазначене вище дає підстави стверджувати, що на фінансові ресурси соціального страхування мала вплив саме комбінація окремих факторів. Покращення збалансованості державного соціального страхування в Україні можна досягти шляхом таких заходів:

– збільшення обсягів її внутрішніх фінансових ресурсів. Єдиним резервом при цьому є фонд оплати праці, який платники через певні обставини не прагнуть декларувати й оподатковувати;

– зміни ставок оподаткування страховими внесками.

Дослідження окреслених нами шляхів покращення збалансованості системи соціального страхування

відкриває перспективи майбутніх досліджень у цьому напрямі фінансової науки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вінер М. Актуальний аналіз реформування пенсійної системи // Матеріали семінару «Аналіз наслідків запровадження нового пенсійного законодавства» / М. Вінер. [Електронний ресурс]. – К., 2000. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM) : кольор. ; 12 см. – Системні вимоги: Pentium ; 32 Mb RAM; Windows 95, 98, 2000, XP. – Назва з титул. Екрану.
2. Ржевський С. Математичні моделі перспективної солідарної системи пенсійного забезпечення / С. Ржевський, Г. Верещагіна // Економіка України. –1999. – № 4. – С. 61–66.
3. Піскуненко В. Моделювання пенсійного забезпечення в Україні / В. Піскуненко // Економіст. – 2003. – № 4. – С. 12–16.
4. Овсиенко Ю.В. Пути реформирования пенсионной системы / Ю.В. Овсиенко, Е.М. Олевская, В.П. Русаков, Н.Н. Сухова // Экономика и математические методы. – 1998. – Т. 34. – Вып. № 4. – С. 5–22.
5. Вашків П.Г. Статистика підприємництва / П.Г. Вашків, П.І. Пастер, В.П. Сторожук, Є.І. Ткач; за ред. П.Г. Вашківа, В.П. Сторожука. – К. : Слобожанщина, 1999. – 660 с.
6. Сирин А.А. Общая теория статистики / А.А. Спирин, О.Э. Башина и др.; под ред. А.А. Спирина, О.Э.Башиной. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 296 с.
7. Кулинич О.І. Теорія статистики : [підручник для студ. вищ. нав. закл.] / О.І. Кулинич. – К. : Вища школа, 1992. – 135 с.
8. Головач А.В. Статистика : [підручник] / А.В. Головач, А.М. Ерiна, О.В. Козирев та інші; під. ред. А.В. Головача. – К. : Вища школа, 1993. – 623 с.
9. Сидорчук А.А. Перерозподільчі відносини в системі фінансових ресурсів соціального страхування / А.А. Сидорук // Актуальні проблеми фінансової системи України : [Збірник тез доповідей та виступів VI Всеукр. наук.-практ. конф. молодих учених, аспірантів і студентів Актуальні проблеми фінансової системи України, (Черкаси, 24 квіт. 2009 р.)]. – Черкаси : ЧДТУ, 2009. – 290 с.
10. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування та пенсійне забезпечення у цифрах і фактах / Міністерство праці та соціальної політики України, Пенсійний фонд України. [Електронний ресурс]. – К., 2006. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM) : кольор. ; 12 см. – Системні вимоги: Pentium ; 32 Mb RAM; Windows 95, 98, 2000, XP. – Назва з титул. екрану.
11. Бюджет Пенсійного фонду України за період 2010-2013 рр. / Пенсійний фонд України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.pfu.gov.ua.
12. Звіт про діяльність та виконання бюджету Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття у 2010–2013 рр. / Виконавча дирекція Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dcz.gov.ua
13. Звіт про страхову діяльність Фонду, використання страхових коштів у 2010–2013 рр. / Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.social.org.ua.
14. Інформація про виконання бюджету Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності за 2010–2013 рр. / Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fse.gov.ua.
15. Валовий внутрішній продукт / Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

УДК 336.71.078.3

Тисячна Ю.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Харківського національного університету імені Семена Кузнеця

Попов І.І.
студент фінансового факультету
Харківського національного університету імені Семена Кузнеця

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО РЕЙТИНГОВОЇ ОЦІНКИ БАНКІВ НА ОСНОВІ ОЦІНЮВАННЯ ЇХ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

У статті запропоновано методичний підхід до рейтингової оцінки банків на основі оцінювання їх фінансової стабільності. Він передбачає об'єднання інтегральних показників оцінки фінансової стійкості, ділової активності, ліквідності й рентабельності в комплексному інтегральному показникові оцінки фінансової стабільності банків. Проведення кластеризації дасть змогу здійснити рейтингування банків і виявити фінансово стабільні й нестабільні банки.

Ключові слова: методичний підхід, рейтингова оцінка банку, інтегральна оцінка, фінансова стабільність, банківська система.

Тысячная Ю.С., Попов И.И. МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКЕ БАНКОВ НА ОСНОВЕ ИЗМЕРЕНИЯ ИХ ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ

В статье предложен методический подход к рейтинговой оценке банков на основе оценки их финансовой стабильности. Он предусматривает объединение интегральных показателей оценки финансовой стабильности, деловой активности, ликвидности и рентабельности в комплексном интегральном показателе оценки финансовой стабильности банков. Проведение кластеризации позволит осуществить рейтингование банков и выявить финансово стабильные и нестабильные банки.

Ключевые слова: методический подход, рейтинговая оценка банка, интегральная оценка, финансовая стабильность, банковская система.

Tysyachna Y.S., Popov I.I. SYSTEMATIC APPROACH OF BANK RATINGS IN DEPENDING OF THEIR FINANCIAL STABILITY

Proposed the methodological approach to the rating assessment of banks based on an assessment of their financial stability. It provides a combination of integral indicators for assessing financial stability, business activity, liquidity and profitability in a comprehensive evaluation of the integral index of banks' financial stability. The cluster method allows to rate banks and identify financially stable and unstable banks.

Keywords: methodical approach, rating of the bank, integrated assessment, financial stability, the banking system.

Постановка проблеми. Ефективність економіки країни залежить від ефективності діяльності банків, які забезпечують фінансування галузей економіки та функціонування платіжної системи країни. У свою чергу, банки є чутливими до кризових явищ, що потребує своєчасного відстеження відхилень показників їх діяльності із подальшим визначенням причин цих відхилень для реалізації відповідних управлінських дій. У зв'язку із цим рейтинг стає важливим інструментом інформаційно-аналітичної підтримки як для самих банківських установ для визначення власної позиції в конкурентному середовищі, для оцінки своїх партнерів і конкурентів, так і для їх наявних і потенційних клієнтів. Окрім цього, рейтингова оцінка є важливою інформацією для банківського нагляду й регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам рейтингової оцінки банківських установ присвячено багато праць вітчизняних та іноземних учених, серед яких слід виділити таких як М. Антонов [1], Ю. Біргхем [2], І. Бланк [3], М. Бліні [4], А. Герасимович [5], І. Граков [6], О. Дзюблюк [7], В. Кромонов, Ю. Лисенко, У. Трейсі [8], Ю. Цал-Цалко [9], О. Ширинська, О. Шнек, які працювали над визначенням сутності банківського рейтингу, розробкою методик рейтингування банків та комплексної оцінки стабільності банку за результатами впровадження тієї чи іншої методики. Однак певні теоретичні й науково-методичні проблеми залишилися не вирішеними повною мірою, а саме: обґрунтування ефективних підходів до рейтингової оцінки банків України, створення комплексної методики рейтингування банків, що зумовлює вибір теми, актуальність і доцільність проведення дослідження.

Постановка завдання. На основі дослідження й аналізу теоретичних аспектів щодо формування рейтингових оцінок банків України [5–15] поставлено мету розробити та обґрунтувати методичний підхід до рейтингової оцінки банків на основі оцінювання їх фінансової стабільності, що дасть змогу сформувати відповідні кластери для виявлення основних проблем українських банків і визначення шляхів їх вирішення, а також визначити доцільність групування національним банком України банківських установ за обсягом активів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасному розумінні банківський рейтинг – це метод оцінки фінансового стану банку на основі певної кількості показників за стандартизованими критеріями. Перший рейтинг з'явився у США та був опублікований у 1973 р. агенцією Moody's.

Рейтингова оцінка банків на основі оцінювання їх фінансової стабільності передбачає, по-перше, формування обґрунтованої системи показників-індикаторів розвитку, по-друге, формування статистичної бази, що надасть можливість передбачити розвиток банків і визначити характер необхідних для впровадження ними заходів, спрямованих на забезпечення їх фінансової стабільності.

Апробацію запропонованого методичного підходу до рейтингової оцінки банків на основі оцінювання їх фінансової стабільності проведено в динаміці (2008–2013 рр.) на основі звітності 15 банків [16–20], які належать до першої-третьої груп за класифікацією НБУ, відповідно до обсягу активів.

Першим етапом підходу є оцінка фінансової стабільності банку, у межах якого необхідно сформувати систему показників оцінки фінансової стабільності банків, виявити та відібрати найбільш значущі. За змістом показники поділяють на чотири групи, що утворюють компоненти фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності, ліквідності, у межах яких будуть розраховані інтегральні показники оцінки фінансової стабільності банку (таблиця 1).

На етапі відбору показників, що характеризують фінансову стабільність банків при формалізації апріорних відомостей про об'єкт дослідження доцільно провести аналіз літературних джерел за допомогою використання апріорного ранжування.

Таблиця 1

Загальна характеристика методичного підходу щодо рейтингування банківської установи

Завдання	Вхідна інформація	Інструментарій вирішення завдання	Методичне забезпечення
Етап 1. Оцінка фінансової стабільності банку			
1.1. Формування системи показників оцінки фінансової стабільності банків	Дані форм фінансової звітності	Аналіз літературних джерел	Процедура формування системи показників оцінки фінансової стабільності банку
1.2. Виявлення найбільш значущих показників оцінки фінансової стабільності банків	Етап 1.1	Апріорне ранжування	Відбір значущих показників
1.3. Групування показників за змістом	Етап 1.2	Класифікація	Створення 4 компонент оцінки фінансової стабільності банків
Етап 2. Побудова інтегрального показника оцінки фінансової стабільності банку			
2.1. Розрахунок інтегральних показників у розрізі компонент	Етап 1.1	Метод ентропії	Послідовність формування інтегральних показників оцінки компонент фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності, ліквідності
2.2. Розрахунок комплексного інтегрального показника фінансової стабільності	Етап 2.1	Метод адитивного згортання	Процедура розрахунку комплексного інтегрального показника
Етап 3. Кластеризація банків			
3.1. Формування кластерів на основі метода Уорда	Етап 2.2	Метод Уорда	Створення трьох кластерів залежно від інтегральної оцінки фінансової стабільності банків
3.2. Визначення рівней фінансової стабільності за методом евклідових відстаней	Етапи 2.1, 2.2	Метод евклідових відстаней	Ранжування банків за їх інтегральними оцінками
3.3. Створення рейтингу банківських установ залежно від попадання у той чи інший кластер	Етап 3.2	Дедуктивний метод	Рейтингування банків у розрізі отриманих кластерів

Діаграма рангових значень для аналізованих оцінних показників фінансової стабільності банків, отримана з використанням методу апріорного ранжування, наведена на рис. 1.

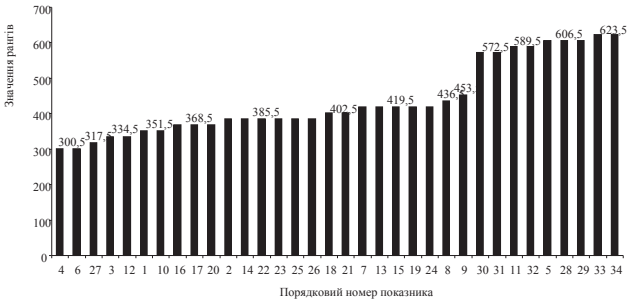

Рис. 1. Діаграма рангових значень показників фінансової стабільності банків, отриманих із застосуванням алгоритму апріорного ранжування

Часткова ступінь узгодженості в думках авторів щодо оцінних показників рівня фінансової стабільності підтверджується значенням коефіцієнта конкордації (wi = 0,24): це значення виявляється статистично значущим при перевірці за критерієм Пірсона (c2р = 198,33 > c2т = 45,64).

У результаті із загального масиву даних (34 показники) з показників за номерами 4, 6, 27, 3, 12, 1, 10, 16, 17, 20, 2, 14, 22, 23, 25, 26, 18, 21, 7, 13, 15, 19, 24, 8, 9 сформовано показники за чотирма компонентами: компонента фінансової стійкості – надійності, фінансового важеля, участі капіталу у формуванні власних активів захисту власних активів, мультиплікатора капіталу; компонента ділової активності – миттєвої ліквідності, загальної ліквідності зобов'язань, високоліквідних активів до робочих активів, співвідношення виданих кредитів до депозитів, ресурсної ліквідності; складова ліквідності – залучених коштів, міжбанківських кредитів, строкових депозитів, використання залучених коштів в активи, залучених коштів у кредитний портфель, депозитів у кредитний портфель, дохідних активів, інвестицій у кредитний портфель, інвестицій у цінні папери, проблемних кредитів; компонента, що характеризує рентабельність, – рентабельності активів, рентабельності дохідних активів, рентабельності загального капіталу, рентабельності Статутного фонду, рентабельності за витратами, – мають найбільшу значимість і вплив при побудові рейтингу для оцінки рівня фінансової стабільності і можуть бути застосовані в подальших розрахунках.

Другим етапом запропонованого методичного підходу є комплексна інтегральна оцінка фінансової стабільності банку на основі розрахунку часткових інтегральних показників за компонентами (рис. 2).

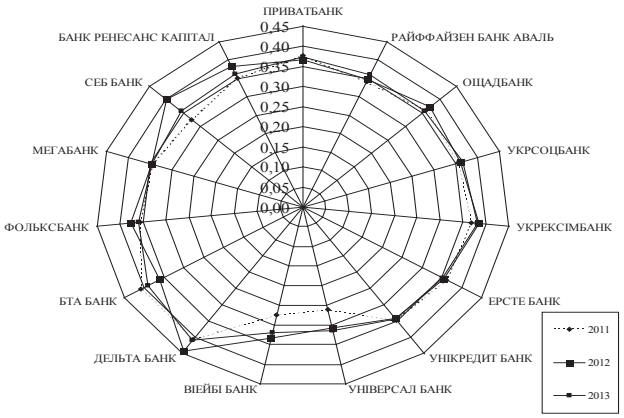

Рис. 2. Оцінка банків за комплексним інтегральним показником фінансової стабільності банків України в динаміці

Оскільки економічні системи мають стохастичний характер, при розрахунку інтегрального показника пропонується використовувати метод ентропії, що дасть змогу враховувати навантаження кожної компоненти у складі комплексного інтегрального показника. Запропонований методичний підхід до рейтингової оцінки банків на основі оцінювання їх фінансової стабільності може слугувати орієнтиром щодо розробки управлінських заходів для поліпшення або закріплення фінансової стабільності банків України.

Виходячи з результатів, можна відзначити, що за комплексним інтегральним показником фінансової стабільності жоден банк із досліджуваної сукупності

Таблиця 2

Визначення стабільності банків за їх частотою попадання до кластерів

Банки	Кластери						Кластер-представник
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Середнє
Приватбанк	3*	3	3	3	3	3	(3+3+3+3+3+3):6=3
Райффайзен банк Аваль	3	2*	3	3	3	2*	3
Ощадбанк	2	2	3	3	3	3	3
Укрсоцбанк	3	1*	2	3	1	1	1
Укрексімбанк	3	2	3*	3	1*	1	3
Ерстебанк	2	2	2	3	2	1	2
Унікредіт банк	3	2	2	3	3	3	3
Універсал банк	3	2	2	1	1	1	1
VAB-банк	3	2	2	1	1	2	2
Дельта Банк	3	3*	1	3*	2*	3*	3
БТА банк	2*	1	1*	2*	2	3	2
Фольксбанк	3	2	2*	3	3*	3	3
Мегабанк	3	2	2	3	3	2	3
СЕБ банк	2	2	2	1	2	3	2
Банк Ренесанс Капітал	1*	2	1	1*	2	1*	1

**Примітка:* банк-репрезентант

не є цілковито фінансово стабільним, що говорить про значні ризики в роботі банків України. Але, незважаючи на досить незадовільні висновки, слід відзначити, що найбільш стабільними за розміром інтегрального показника оцінки фінансової стабільності у 2013 р. є АТ «Дельта Банк» (0,44 порівняно з 0,35 з 2008 р. та має позитивний тренд), АТ «СЕБ-банк» (0,4 порівняно з 0,35 у 2008 р.), АТ «Фольксбанк» (0,38 порівняно з 0,34 у 2008 р.), АТ «Укрексімбанк» (який має неоднозначну тенденцію розвитку рівня фінансової стабільності з 0,38 2012 р. відносно 0,36 у 2008 р. та 0,41 у 2010 р.), АТ «Банк Ренессанс Капітал» (який погіршив свої показники, отримавши 0,38 відносно 0,41 у 2008 р.) (див. рис. 2).

Зазначимо, що тільки два банка із досліджуваної сукупності є установами першої групи, що надає можливість говорити про недоцільність використання рейтингів відомих економічних видань, що базуються на інформації, отриманій від НБУ, яка ґрунтується лише на оцінці кількісних показників діяльності банків, і доцільність групування банків за інтегральним показником їх стабільності.

Найгіршим у 2013 р. є показник АТ «Універсал банк» (0,31 з 0,32 та 0,36 у 2008-2009 рр.). Цей банк є банком другої групи (порівняно з АТ «Банк Ренессанс Капітал» та АТ «СЕБ-банк», котрі знаходяться у 4 групі), що підтверджує початкову гіпотезу.

На третьому етапі методичного підходу до рейтингової оцінки банків на основі оцінювання їх фінансової стабільності проведено кластеризацію банків, за результатами якого утворено три кластери й визначено стабільність або нестабільність банківських установ за їх частотою попадання до кластерів (таблиця 2).

При проведенні кластеризації банків використано які міру відстані між об'єктами – евклідову відстань, як міру відстані між кластерами – принцип Уорда. Вагомою перевагою запропонованого методу є простота алгоритму розрахунку й реальна можливість забезпечення адекватності в моделюванні.

Результати кластерного аналізу свідчать про те, що найбільш стабільні банки знаходяться у третьому кластері (це великі системоутворюючі банки й державні банки), у другому кластері знаходяться банки із середнім рівнем фінансової стабільності з позитивним або негативним трендом та у першому кластері – фінансово нестабільні банківські установи.

Вибір кластера, що визначає фінансову стабільність або нестабільність банку, здійснюється визначенням середньої арифметичної всіх оцінок кожної з досліджуваних банківських установ за весь досліджуваний період, що дає змогу виділити репрезентантів за кластерами (див. таблицю 2), виходячи з частоти потрапляння банку в той чи інший кластер та його частоти репрезентативності в цьому кластері (банки із позначкою «*»).

Отже, у першому кластері репрезентантом є АТ «Банк Ренесанс капітал», у другому – АТ «БТА банк», у третьому – АТ «Дельта Банк».

Проведений кластерний аналіз дав змогу здійснити розподіл банків за групами відповідно до їх фінансовій стабільності, що описується комплексним інтегральним показником. Груповий розподіл банків у такий спосіб є більш інформативним як для самих банків, так і для їх партнерів та клієнтів, ніж розподіл банків Національним банком за групами згідно з обсягом їх активів, оскільки обсяг активів свідчить лише про наявність у банка певних можливостей, проте це зовсім не свідчить про грамотне використання цих можливостей.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, запропоновано методичний підхід до рейтингової оцінки банків на основі оцінювання їх фінансової стабільності, який передбачає розрахунок комплексного інтегрального показника оцінки фінансової стабільності та ґрунтується на розрахунку інтегральних показників фінансової стійкості, ділової активності, ліквідності й рентабельності за даними 15 банків, що належать до першої – третьої груп за класифікацією НБУ, відповідно до обсягу їх активів. Проведена кластеризація банків надає можливість здійснити обґрунтоване рейтингування банків відповідно до їх фінансової стабільності, що дозволить комплексно охарактеризувати розвиток банків України й визначити проблемні зони їхнього функціонування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антонов Н.Г., Пессель М.А. Денежное обращение: кредит и банки / Н.Г. Антонов, М.А. Пессель. – М. : Финстатинформ, 1995. – 272 с.
2. Биргхем Ю. Финансовый менеджмент-т: полный курс: в 2-х т. / Ю. Биргхем, Л. Гапенски; пер. с англ. – СПб. : Эк школа, 2004. – Т. 2. – 2004. – 669 с.
3. Бланк И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2003. – 496 с.
4. Блини М. Обзор современной теории / М. Блини // Панорама зкономической мысли конца XX столетия. – СПб., 2002. – Т. 1. – С. 186.
5. Герасимович А.М. Аналіз банківської діяльності: [підручник] / А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Вергуненко та ін.; за ред. А.М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2004. – 599 с.
6. Граков И. Организация системы внутренних рейтингов банков / И. Граков // Банкаускі веснік. – 2007. – № 13 (378). – С. 49–57.
7. Дзюблюк О. Управління ліквідністю комерційного банку / О. Дзюблюк // Вісник Національного банку України. – 1997. – № 9. – С. 40–42.
8. Treacy W. Credit risk rating systems at large US banks / William F. Treacy, Mark Care // Journal of banking and finance. – 2000. – № 24. – P. 167–201.
9. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз : [навчальний посібник] / Ю.С. Цал-Цалко. – К. : ЦУЛ, 2002. – 359 с.
10. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : [навчальний посібник] / М.Я. Коробов. – К. : Знання, 2000. – 378 с.
11. Макарьева В.И. Анализ хозяйственной деятельности организаций / В.И. Макарьева, Л.В. Андреева. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 262 с.
12. Мамонтова Н.А. Фінансова стійкість акціонерних підприємств і методи її забезпечення (на прикладі підприємств харчової промисловості): Автореф. дис. … канд. екон. наук / Н.А. Мамонтова; Інститут економічного прогнозування НАН України. – К. : Науковий світ, 2001. – 17 с.
13. Родионова В.М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции / В.М. Родионова, М.А. Федотова. – М. : Перспектива, 1995. – 98 с.
14. Удовенко С.П. Финансовая устойчивость коммерческого банка / С.П. Удовенко // Фондовый рынок. – 2000. – № 9. – С. 2.
15. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств : [навчальний посібник] / О.С. Філімоненков. – К. : Ніка-Центр, 2002. – 359 с.
16. Дані фінансової звітності банків України за 01.01.2007–01.01.2009 рр. – [Електроний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/doccatalog/list?currDir=64098.
17. Дані фінансової звітності банків України на 01.01.2010 р. – [Електроний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/doccatalog/list?currDir=64107.
18. Дані фінансової звітності банків України на 01.01.2011 р. – [Електроний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/doccatalog/list?currDir=74225.
19. Дані фінансової звітності банків України на 01.01.2012 р. – [Електроний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/doccatalog/list?currDir=102697.
20. Дані фінансової звітності банків України на 01.01.2013 р. – [Електроний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/doccatalog/list?currDir=359609.

УДК 336.2:339.5

Фененко П.О.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів та банківської справи
Європейського університету

РОЛЬ ПОДАТКІВ НА МІЖНАРОДНУ ТОРГІВЛЮ У БЮДЖЕТОУТВОРЕННІ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОТОРГІВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇНИ

У статі розглянуто питання оподаткування зовнішньої торгівлі України. Досліджено методичні засади оподаткування цієї сфери економічної діяльності, проаналізовано тенденції адміністрування податків на міжнародну торгівлю, виокремлено їхню роль у формуванні дохідної частини бюджету країни. Окреслено значення оподаткування зовнішньої торгівлі як методу реалізації зовнішньоторговельної політики країни.

Ключові слова: експортно-імпортні операції, податки на міжнародну торгівлю, ввізне мито, вивізне мито, державний бюджет, зовнішньоторговельна політика.

Фененко П.А. РОЛЬ НАЛОГОВ НА МЕЖДУНАРОДНУЮ ТОРГОВЛЮ В БЮДЖЕТОФОРМИРОВАНИИ И РЕАЛИЗАЦИИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ СТРАНЫ

Статья посвячена вопросу налогообложения внешней торговли Украины. Рассмотрены методические основы налогообложения такой сферы экономической деятельности, проанализированы тенденции администрирования налогов на международную торговлю, выделена их роль в формировании доходной части бюджета страны. Определено значение налогообложения внешней торговли как метода реализации внешнеторговой политики страны.

Ключевые слова: экспортно-импортные операции, налоги на международную торговлю, ввозная пошлина, вывозная пошлина, государственный бюджет, внешнеторговая политика.

Fenenko P.A. THE ROLE OF TAXES ON INTERNATIONAL TRADE IN BUDGETFORMING AND IMPLEMENTATION OF FOREIGN TRADE POLICY OF THE COUNTRY

This article is about the issue of taxation of foreign trade in Ukraine. It has been studied the methodical bases of taxation of such economic activity, it has been analyzed the trends of the taxes on international trade administration. Their role in forming the country's budget revenues has been determined. The importance of foreign trade taxes as a method of implementation of foreign trade policy has been outlined.

Keywords: export-import transactions, taxes on international trade, import duties, export duties, the state budget, foreign trade policy.

Постановка проблеми. На сьогодні в умовах інтенсифікації міжнародних економічних зв'язків динамічний розвиток вітчизняної економіки може бути забезпечений за рахунок активізації зовнішньоекономічної діяльності у формі здійснення зовнішньої торгівлі. Як і будь-яка сфера економічної діяльності, що має на меті отримання прибутку, зовнішня торгівля підпадає під дію податкових механізмів. Для держави податки, що надходять зі сфери зовнішньої торгівлі, є одним із джерел існування й виконання покладених на неї функцій. Для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (далі – ЗЕД), які сплачують податки на міжнародну торгівлю, вилучення частини доходу в такий спосіб надає або позбавляє стимулів для подальшої діяльності, позначається на фінансовому становищі, підвищує собівартість продукції та їх ціну, як наслідок, впливає на рівень конкурентоспроможності як окремого суб'єкта господарювання, так і на розвиток галузей економіки загалом. У процесі здійснення економічних реформ одним із головних завдань держави є формування ефективного податкового механізму як інституту ринкової економіки, що дасть змогу розв'язати проблему збільшення доходів бюджетів усіх рівнів, сприяти поступальному розвиткові бізнес-одиниць і реалізації ефективної зовнішньоекономічної політики країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні праці, де закладені основи розуміння сутності податків на міжнародну торгівлю, обґрунтування необхідності регулювання зовнішньої торгівлі шляхом оподаткування, належать таким визнаним економістам, як А. Вагнер, Д. Кейнс, П. Кругман, С. Ліндер, А. Маршал, Дж. Міль, Б. Олін, Д. Рікардо, А. Сміт, П. Самуельсон, Е. Хекшер та інші.

Дослідження різних аспектів оподаткування зовнішньої торгівлі й пошук шляхів його гармонізації та підвищення ефективності в умовах економічних трансформацій є пріоритетними для багатьох провідних вітчизняних учених і науковців, зокрема І. Бураковського, В. Дудчака, О. Гребельника, О. Кірєєва, С. Осика та інші.

Проте економічні реалії сьогодення вимагають подальшого дослідження проблематики, враховуючи євроінтеграційні наміри України, що серед багатьох економічних вигод несуть загрозу високої конкуренції для уразливих галузей вітчизняної економіки. Тому саме податки на міжнародну торгівлю можуть бути дієвим інструментом захисту внутрішнього ринку та стабільним джерелом податкових надходжень до бюджету країни.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження, яка полягає в дослідженні значення податків на міжнародну торгівлю у бюджетоутворенні та реалізації зовнішньоторговельної політики країни задля вирішення питання наповненості бюджету й одночасного захисту галузей національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зовнішня торгівля як одна з найдавніших і найрозвиненіших форм зовнішньоекономічної діяльності водночас є як складовою функціонування для певної категорії суб'єктів господарювання, так і необхідною умовою задля забезпечення зростання національної економіки та її динамічної інтеграції у світове господарство. З огляду на свою значимість така сфера діяльності вимагає уваги й ефективного регулювання з боку держави. Оподаткування зовнішньої торгівлі входить до системи методів тарифного регулювання, використовуючи інструменти якого держава здатна

не тільки наповнювати бюджет країни, а й реалізовувати протекціоністську або фритредерську зовнішньоторговельну політику.

Ключову роль в оподаткуванні зовнішньої торгівлі відіграє такий інструмент, як мито. Відповідно до положень Податкового кодексу України [1], мито, як було і раніше за Законом України «Про систему оподаткування» від 1991 р., належить до загальнодержавних податків і зборів, що стягується митницею, та являє собою податок на товари й інші предмети, які переміщуються через митний кордон України. Правила оподаткування товарів або послуг ввізним (імпортним) або вивізним (експортним) митом визначаються Митним кодексом України (далі – МКУ) та іншими законами з питань митної справи.

Виділяють три категорії ставок мита залежно від методу нарахування: адвалорні (нараховуються у відсотках до митної вартості товарів та інших предметів); специфічні (нараховуються у встановленому грошовому розмірі на одиницю товарів та інших предметів, у євро за одиницю товару); комбіновані (об'єднують обидва вище перелічених видів митного обкладання) [2]. Слід зазначити, що для уникнення зниження митної вартості товарів у вітчизняній митній практиці широко застосовувалося комбінування адвалерного й специфічного мита, однак наразі такий захід обмежується нормами Світової організації торгівлі [3, с. 72].

Як і будь-який податок у податковій системі, мито виконує фіскальну, регулятивну, стимулюючу й розподільчу функції. Однак у процесі розвитку суспільства значення мита як фіскального інструмента поповнення державної скарбниці зменшувалось водночас зі зростанням його ролі як ефективного засобу провадження торговельної політики [4, с. 9] та дієвого інструмента захисту слабких галузей економіки від конкуренції ззовні. Дані щодо наповнення державного бюджету України, де мито має досить незначну частку порівняно з іншими податковими надходженнями є підтвердженням малозначимої фіскальної функції такого податку для сучасної фінансової системи країни.

Відповідно до бюджетної класифікації доходів і видатків [5] ввізне та вивізне мито враховуються у групі податків на міжнародну торгівлю й зовнішні операції. До цієї групи також зараховуються кошти, отримані за вчинення консульських дій, інші надходження від ЗЕД, надходження від реалізації квот на ввезення цукру-сирцю тростинного.

До категорії ввізного мита входить мито на товари, що ввозяться суб'єктами підприємницької діяльності; мито на товари, які ввозяться (пересилаються) громадянами; інші збори з імпорту; додатковий митний збір за митне оформлення нафтопродуктів, що імпортуються на митну територію України; мито на нафтопродукти, транспортні засоби й шини до них, що ввозяться суб'єктами підприємницької діяльності та громадянами; тимчасова надбавка до чинних ставок ввізного мита на товари, що ввозяться суб'єктами підприємницької діяльності; тимчасова надбавка до чинних ставок ввізного мита на товари, що ввозяться (пересилаються) громадянами [5].

Ввізне мито стягують при здійсненні митного оформлення товарів, що ввозяться за вантажно-митною декларацією на митну територію України, за винятком випадків, передбачених законодавством. При імпорті товарів можуть бути використані особливі види мит – антидемпінгове, спеціальне й компенсаційне. Їх застосовують незалежно від інших видів мита на умовах, визначених чинним законодавством. Сплачують мито в національній валюті України за ставками, чинними на день подання декларацій до моменту митного оформлення.

Розмір ставок ввізного мита закріплені у Митному тарифі України, що становить систематизований перелік ставок ввізного мита, яке справляється з товарів, що ввозяться на митну територію України й систематизовані згідно з Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності (далі – УКТЗЕД), складеною на основі Гармонізованої системи опису та кодування товарів [2]. Слід зазначити, що наприкінці 2010 р. було прийняту нову редакцію Закону України «Про митний тариф України», що набув чинності у 2011 р. У новій редакції ставки ввізного мита не переглядалися, а лише були приведені відповідно до графіка тарифних зобов'язань України у межах Протоколу про вступ до СОТ.

До категорії вивізного мита входить мито на товари, що вивозяться суб'єктами підприємницької діяльності; мито на товари, які вивозяться (пересилаються) громадянами; надходження від реалізації валютних коштів, одержаних у результаті проведення операцій за державним контрактом [5].

Вивізне мито (експортне) стягують при здійсненні митного оформлення товарів, які вивозяться за вантажно-митною декларацією за межі митної території України. Починаючи з 1992 р., порядок і розміри сплати вивізного мита визначалися Єдиним митним тарифом України, який втратив чинність у червні 2012 р. з набуттям законної сили Митного кодексу України. Наразі ставки вивізного мита визначаються низкою окремих законів України, що врегульовують зовнішню торгівлю конкретною продукцією.

Як правило, держава всіляко намагається заохочувати й підтримувати експорт товарів і послуг, тому експортні операції здійснюються без сплати мита з українського боку. Однак у деяких випадках, якщо на внутрішньому ринку відчувається дефіцит певних видів продукції, держава впроваджує вивізні (експортні) мита.

Наразі вивізне мито стягується при експорті насіння окремих видів олійних культур (насіння льону, соняшнику, рижію), при експорті живої худоби та шкірсировини, експорті відходів і брухту чорних металів, кольорових металів, напівфабрикатів з їхнього використання, експорті природного газу в газоподібному та скрапленому стані [6].

Закономірно, що розмір надходжень від справляння податків на міжнародну торгівлю прямо залежить від вартості та обсягів товарів, що переміщуються через митний кордон України. Економічні коливання позначаються на ринковій кон'юнктурі, тим самим окреслюючи динаміку та структуру зовнішньої торгівлі, а в результаті й обсяг податкових надходжень з такого джерела походження. Попри складнощі, що мають місце на сучасному етапі економічного розвитку країни, нестабільність на фінансових ринках країн єврозони, відтік капіталів з країн, що розвиваються, Україна продовжує поступово збільшувати масштаби зовнішньої торгівлі (рис. 1).

Упродовж періоду 2009–2013 рр. експорт українських товарів зріс у 1,6 раза (з 39702,9 млн дол. США – у 2009 р. до 63312 млн дол. США – у 2013 р.), експорт послуг також демонструє динаміку нарощування обсягів у 1,5 раза (з 9520,8 млн дол. США – на початок періоду до 14509,2 млн дол. США – на кінець періоду). При чому показник обсягів експорту послуг у 2013 р. є найбільшим за всю історію незалежної України.

Проте зберігається тенденція до нарощування обсягів ввезення закордонних товарів і послуг на територію України. Обсяг імпорту товарів збільшився впродовж 2009–2013 рр. у 1,7 раза, обсяг імпорту послуг – у 1,5 раза.

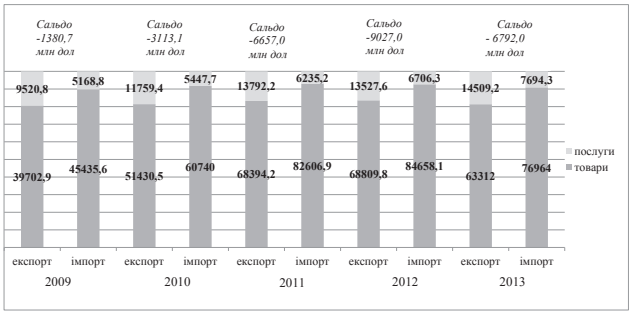

Рис 1. Динаміка зовнішньої торгівлі товарами та послугами, 2009-2013 рр. (млн дол. США)

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [7]

Відповідно, в останні п'ять років зберігалося від'ємне значення сальдо зовнішньої торгівлі. На фоні різкого скорочення обсягів експорту й імпорту у 2009 р. внаслідок економічної кризи, що переживала країна та світ, відбулося вирівнювання обсягів торгівлі в обидва напрями. Проте стабілізація економічної ситуації й поліпшення ринкової кон'юнктури відзначилося нарощуванням експортних та імпортних операцій із зростанням від'ємного значення сальдо зовнішньої торгівлі в наступні роки. Загалом коефіцієнт покриття експортом імпорту у 2013 р. становив 0,82 порівняно з показником у 0,87 у 2009 р.

Хоча й з притаманними проблемами, проте тренд нарощування обсягів експортно-імпортних операцій позначається на збільшенні розмірів надходжень податків на міжнародну торгівлю до бюджету країни (таблиця 1).

Так, за період 2009–2013 рр. майже удвічі зросли податкові надходження від міжнародної торгівлі та зовнішніх операцій до державного бюджету країни. Якщо у 2009 р. до державного бюджету надійшло податків такої групи у розмірі 6,9 млдр грн, то у 2013 р. до державного бюджету надійшло податків на суму 13,3 млрд грн зі згаданого джерела.

Економічна криза 2009 р. позначилася як на обсягах зовнішньої торгівлі, так. відповідно, й на обсягах податкових надходжень до бюджету країни. У 2009 р. надходження податків на міжнародну торгівлю й зовнішні операції становили 63,6% річного плану. Невиконання плану відбулося через суттєве скорочення обсягів імпортних операцій і в результаті спаду надходжень від суб'єктів підприємницької діяльності, що ввозять товари на митну територію України (59,3% від плану).

Проте вже у 2010 р. надходження податків на міжнародну торгівлю й зовнішні операції були більше показника 2009 р. на 2,1 млрд грн або на 30,9%, та на 2,2% перевищили запланований річний показник.

У 2011 р. збереглася тенденція до нарощування обсягів надходжень податків на міжнародну торгівлю до бюджету, що пояснюється поступовим здоланням економічної кризи та збільшення масштабів зовнішньої торгівлі. Розмір надходжень таких податків зріс на 29,8% порівняно з 2010 р., проте річний план надходжень було не довиконано на 5,1% через недоотримання 0,9 млрд грн вивізного мита.

Причиною недоотримання податкових надходжень було впровадження, а згодом скасування експортного мита. У липні 2011 р. уряд країни прийняв рішення про стягнення вивізного мита при експорті зернових культур. Така ініціатива сприяла збільшенню надходжень у 3,5 раза від податку на експорт у третьому кварталі року. Проте через значне податкове навантаження на аграріїв і рекордний урожай зернових культур в Україні (52 млн т), що унеможливлював їхній дефіцит на внутрішньому ринку, у жовтні 2011 р. цей податок було скасовано, що призвело до спаду митних надходжень до бюджету.

У 2012 р. мало місце поступове нарощуванням надходжень податків на міжнародну торгівлю й зовнішні операції до бюджету. Показник збільшився на 12% порівняно з 2011 р. При чому основним чинником збільшення надходжень стало збільшення на 2,5 млрд грн або на 24,15% обсягів сплати ввізного мита.

Слід зазначити, що у 2012 р. було прийнято та введено в дію новий Митний кодекс України, який відповідає вимогам Міжнародної конвенції про спрощення й гармонізацію митних процедур. Позитивні зміни, які було закріплено в документі (упровадження електронного декларування підприємцями без будь-яких обмежень та в усіх митних режимах; скорочення часу митного оформлення однієї імпортно-експортної операції з 24 до 4 годин; запровадження персональної відповідальності посадових осіб митних органів за порушення строку митного оформлення; упровадження пост-аудиту, тобто надання права митниці здійснювати митний контроль після закінчен-

Таблиця 1

Частка надходжень податків на міжнародну торгівлю до зведеного й державного бюджетів України

Показник	Рік				
	2009	2010	2011	2012	2013
Доходи зведеного бюджету, млрд грн	288,6	314,4	398,3	445,5	442,8
Доходи державного бюджету, млрд грн	217,6	233,9	311,8	344,7	337,6
Податкові надходження до державного бюджету, млрд грн	148,9	166,9	261,6	274,7	262,8
Надходження податків на міжнародну торгівлю та зовнішні операції до держ. бюджету, млрд грн	6,9	9,1	11,8	13,2	13,3
- відсоток від запланованих надходжень, %	63,6	102,2	94,9	100	87,1
Частка податкових надходжень у зв. бюджеті, %	72,1	74,6	84	80,9	79,9
Частка податкових надходжень у держ. бюджеті, %	68,4	71,4	83,9	79,7	77,8
Частка податків на міжнародну торгівлю у зв. бюджеті, %	2,4	2,9	2,9	3	3
Частка податків на міжнародну торгівлю у держ. бюджеті, %	3,2	3,9	3,8	3,8	3,9

Джерело: складено за даними звітів Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень [8-12]

ня експортно-імпортної операції підприємця; звільнення підприємців від відповідальності за допущені ними ненавмисні помилки) сприяли зростанню доходів державного бюджету без створення перешкод для легальних експортно-імпортних операцій.

Окрім того, результати боротьби податкових органів зі схемами податкової оптимізації під час імпорту товарів і введення нових правил визначення митної вартості товарів, що ввозяться до України, також сприяли виконанню річного плану податкових надходжень при незначному зростанні обсягів зовнішньої торгівлі.

У 2013 р., порівняно з попереднім роком, надходження податків на міжнародну торгівлю й зовнішні операції до бюджету виросли незначно – на 0,1 млрд грн, або на 1,2%. Можна констатувати уповільнення приросту надходжень з цього джерела у 2013 р., оскільки останніми роках темпи зростання надходжень від справляння податків на міжнародну торгівлю коливалися у межах 12–30%. Уповільнення приросту надходжень, насамперед ввізного мита, пояснюється зменшенням обсягів імпорту, який у 2013 р. скоротився на 9,1% щодо попереднього року.

У структурі надходжень податків на міжнародну торгівлі традиційно переважає частка від справляння ввізного мита (таблиця 2). За період, що досліджується, відносне значення надходжень ввізного мито зросло з 91,3% у 2009 р. до 98,5% у 2013 р.

Таблиця 2

Структура надходжень податків на міжнародну торгівлю до державного бюджету

Рік	Показник					
	Ввізне мито		Вивізне мито		Кошти отриманні від вчинення консульських дій	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
2009	6329,7	91,3	382,7	5,5	220,8	3,2
2010	8556	94,3	300,3	3,3	243,7	2,4
2011	10 463	88,9	1337	11,1	–	0,0
2012	12 986	98,5	214	1,5	–	0,0
2013	13265	99,4	78	0,6	–	0,0

Джерело: складено за даними Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень [8-12]

Левову частку надходжень ввізного мита до державного бюджету останніми роками забезпечує збільшення обсягів імпорту нафтопродуктів, транспортних засобів і шин. У середньому 17% від надходжень ввізного мита припадає саме на ввізне мито, що сплачується за згаданими категоріями товарів при ввезенні на митну територію України.

Частка вивізного мита у структурі надходжень податків на міжнародну торгівлю до державного бюджету залишається незначною впродовж 2009–2013 рр. Найбільше його абсолютне значення припало на 2009 р. через зняття квот на експорт насіння соняшнику (запроваджені у І півріччі 2008 р.), що стимулювало значне зростання експорту насіння соняшнику. Відповідно, найбільш питому вагу в цих надходженнях має вивізне мито, що справляється при експорті насіння і плодів олійних рослин (47,1%) та відходів і брухту чорних металів (47,2%).

Щорічне поступове скорочення ставок вивізного мита, відповідно до взятих зобов'язань України при вступі до Світової організації торгівлі, впливає на скорочення обсягів надходжень від справляння такого податку.

Слід зазначити, що, починаючи з 2011 р., частка податкових надходжень від ЗЕД скоротилася до 0,0% через зміну класифікації «коштів, отриманих від вчинення консульських дій» з податкових на неподаткові надходження, які наразі зараховуються до категорії адміністративних зборів і платежів.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, досліджуючи тенденції у справлянні податків на міжнародну торгівлю, можна констатувати їхню низьку бюджетну ефективність порівняно з іншими видами податкових надходжень. При поступовому збільшенні розмірів податкових надходжень у дохідній частині бюджету країни поступово збільшуються й обсяг надходжень з податків на міжнародну торгівлю, проте їхня частка не перевищує 3% в загальних доходах країни.

У структурі надходжень податків на міжнародну торгівлю значно переважає частка від справляння ввізного мита, оскільки вивізне мито першочергово слугує інструментом регулювання задля недопущення цінової дестабілізації значущих товарів на внутрішньому ринку та збереженню продовольчої безпеки країни.

Обсяги зовнішньої торгівлі прямо пропорційно впливають на обсяги надходжень податків на міжнародну торгівлю. Як свідчить аналіз, скорочення масштабів експортно-імпортних операцій призводить до спаду податкових надходжень. Окрім того, розмір ставок мита також визначає обсяги коштів, що сплачуються при перетині товарами митний кордон України. Участь України у Світовій організації торгівлі й перспективи асоційованого членства з країнами Європейського Союзу вимагатимуть від держави відкриття свого внутрішнього ринку за рахунок зниження ставок мита. Відповідно, забезпечити принаймні 3-відсотковий рівень надходжень до бюджету можна буде лише за рахунок збільшення обсягів зовнішньої торгівлі, переважно імпортних операцій.

З іншого боку, збільшення обсягів товарів, що надходять з-за кордону, загрожує прибутковій діяльності вітчизняних виробників, які не завжди можуть витримувати цінову та якісну конкуренцію із зарубіжними аналогами. У свою чергу, скорочення обсягів національно виробництва вже матиме наслідки не лише фінансового, а й соціального характеру. Лише кінцевий споживач матиме виграш через збільшення пропозиції товарів та ймовірного зниження їхньої вартості.

Поступове скасування експортного мита стимулюватиме експорт тих груп товарів, які ним обкладаються, водночас підвищуючи внутрішню ціну за рахунок скорочення внутрішньої пропозиції. У програші можуть опинитися споживачі, які сплачуватимуть більшу вартість, проте держава компенсує бюджетні втрати від справляння вивізного мита за рахунок зростання обсягів експорту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України : Закон України від 02 грудня 2010 р. № 2755–VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13–14; № 15–16; № 17. – с. 556.
2. Про митний тариф України: Закон України від 19 вересня 2013 р. № 584-VII // Відомості Верховної Ради України. – 2014.– № 20–21. – с. 1677.
3. Прокопенко Н.С. Оподаткування зовнішньої торгівлі сільськогосподарських підприємств України : [монографія] / Н.С. Прокопенко, П.О. Фененко. – Львів : Ліга-Пресс, 2013. – 244 с.
4. Ліпіхіна Т.Д. Оподаткування експортно-імпортних операцій в Україні : [навчальний посібник] / Т.Д. Ліпіхіна; редкол. Д.Г. Лук'яненко (голова) та ін.; М-во освіти і науки України;

Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К. : КНЕУ, 2008. – 672 с.
5. Про бюджетну класифікацію: Наказ Міністерства фінансів України від 14 січня 2011 року № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article%3Fart_id=356065&cat_id=355990.
6. Інформація щодо ставок вивізного (експортного) мита встановлених актами законодавства України на 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minrd.gov.ua/baneryi/mitne-oformlennya/subektam-zed/stavki-vviznogo-ta-viviznogo-mita/vivizne-mito/vvizne-mito/.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
8. Щербина І.Ф. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2009 рік / І.Ф. Щербина, А.Ю. Рудик, В.В. Зубенко, І.В. Самчинська; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USAID. – К., 2009. – 136 с.
9. Щербина І.Ф. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2010 рік / І.Ф. Щербина, А.Ю. Рудик, В.В. Зубенко та ін.; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USAID. – К., 2011. – 142 с.
10. Щербина І.Ф. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2011 рік / І.Ф. Щербина, А.Ю. Рудик, В.В. Зубенко, І.В. Самчинська та ін.; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USAID. – К., 2011. – 96 с.
11. Зубенко В.В. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2012 рік / В.В. Зубенко, І.В. Самчинська, А.Ю. Рудик та ін.; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-ІІ) впровадження», USAID. – К., 2013. – 73 с.
12. Зубенко В.В. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2013 рік В.В. Зубенко, І.В. Самчинська, А.Ю. Рудик та ін.; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-ІІ) впровадження», USAID. – К., 2014. – 80 с.

УДК 336.7:338

Фурса Т.П.
кандидат економічних наук
Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ Й МОЖЛИВІСТЬ ЙОГО ТРАНСФОРМАЦІЇ В УКРАЇНСЬКУ ПРАКТИКУ

У статті досліджено проблематику корпоративного управління. Виділено й узагальнено риси трьох основних світових моделей, що існують у країнах з розвиненою ринковою економікою. Узагальнено тенденції формування національної моделі взаємодії підприємств і банківських установ.

Ключові слова: корпоративне управління, банківські установи, підприємства, англо-американська модель, німецька модель, японська модель, національна корпоративна модель.

Фурса Т.П. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ И ВОЗМОЖНОСТЬ ЕГО ТРАНСФОРМАЦИИ В УКРАИНСКУЮ ПРАКТИКУ

В статье исследована проблематика корпоративного управления. Автором выделены и обобщены черты трех основных мировых моделей, существующих в странах с развитой рыночной экономикой. Обобщены тенденции формирования национальной модели взаимодействия предприятий и банковских учреждений.

Ключевые слова: корпоративное управление, банковские учреждения, предприятия, англо-американская модель, немецкая модель, японская модель, национальная корпоративная модель.

Fursa T.P. FOREIGN EXPERIENCE CORPORATE GOVERNANCE AND OPPORTUNITY IN UKRAINIAN TRANSFORMATION PRACTICE

The article investigates the issue of corporate governance. The author identified and summarized the main features of the three global models that exist in countries with developed market economies. The paper summarizes the trends in the development of national model interaction between enterprises and banks.

Keywords: corporate governance, banking institutions, enterprises, Anglo-American model, the German model, Japanese model, national corporate model.

Постановка проблеми. В умовах, що складаються на сьогодні в Україні між підприємствами й банківськими установами, є досить важливий аспект трансформації та ефективного корпоративного управління. Приховані їх можливості й переваги корпоративності можуть бути реалізовані при розробці національних моделей взаємодії підприємств і банківських установ, з урахуванням вітчизняного й зарубіжного досвіду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню окремих аспектів корпоративного управління присвячено чимало праць зарубіжних і вітчизняних учених. У світовій практиці основоположниками дослідження вважаються такі провідні зарубіжні економісти, як А. Берлі, М. Дженсен, П. Друкер, Дж. Кейнс, А. Маршал, В. Меклінг, В. Ойкен, М. Портер, П. Самуельсон та інші. За період незалежності України проблемам і різним аспектам розвитку корпоративного управління присвячено чимало наукових праць вітчизняних фахівців, зокрема В. Базилевича, І. Бондар, З. Варналія, О. Вакульчик, А. Гальчинського, В. Євтушевського, П. Єщенка, Д. Задихайло, Ю. Лупенка, Г. Назарової, Є. Панченко, М. Сіроша, В. Шелудько та інших.

Вітчизняні науковці у своїх дослідженнях корпоративного управління переважно зосереджені на управлінні акціонерними товариствами, залишаючи поза увагою їх трансформацію.

Постановка завдання. На основі проведеного дослідження зарубіжного досвіду корпоративного управління визначити основні моделі, що існують у країнах з розвинутою економікою, та загальні тен-

денції для формування національної корпоративної моделі.

Виклад основного матеріалу дослідження. У більшості розвинених держав (і на багатьох ринках, що розвиваються) давно склалися спеціальні принципи, правила, що регламентують процеси корпоративного управління.

При дослідженні зарубіжного досвіду корпоративного управління потрібно приділити увагу правому статусу відносин підприємств і банківських установ. У різних країнах підхід до цих питань неоднаковий. Наявні відмінності в підходах до управління взаємодією підприємств і банківських установ знайшли своє віддзеркалення не тільки в правилах корпоративного управління, а, природно, і в самих моделях подібного управління.

На сьогодні виділяють три основні моделі, що існують у країнах з розвиненою ринковою економікою: англо-американська, німецька та японська. Кожна модель є результатом поєднання історичних, економічних, соціальних і культурних традицій відповідних країн. Ринкова активність у цих моделях залежить від фірмових стилів, які лежать в основі взаємодії між учасниками міжнародного бізнесу.

Англо-американська модель діє, наприклад, у США, Великобританії, Канаді й Австралії. Німецька модель характерна для самої Німеччини, деяких інших країн континентальної Європи. Японська модель багато в чому подібна до німецької, але має і свої відмінності.

Англо-американська модель використовується там, де сформована розгалужена структура акціонерного капіталу, тобто наявна структура дрібних акціонерів. Вона передбачає існування єдиного «штабу» – ради директорів, до компетенції якого входять як нагляд, так і управління. Належне виконання обох функцій забезпечується за рахунок формування цього органу з виконавчих директорів («управлінців») і незалежних директорів («контролерів і стратегів»). Крім того, в однорівневих радах директорів створюються комітети двох типів:

– операційні (виконавчий, фінансовий, стратегічний) – формуються з виконавчих директорів, які консультують менеджерів. Такі комітети не тільки відповідають за реалізацію прийнятих рішень, а й контролюють процес виконання поставлених завдань;

– контрольні (аудиторський, по призначеннях, по винагородах тощо) – створюються з незалежних директорів. Вони забезпечують дотримання вимог законодавства й підзвітність ради директорів акціонерам і компанії загалом, а основна їх функція полягає в розмежуванні процесу ухвалення рішень і контролю за їх виконання [1].

На сьогодні в США поширено два основні типи компаній. У першому випадку консолідуючим ядром є банківський холдинг, а в другому – виробничий-технологічний комплекс. Стосунки всередині американських компаній будуються на встановленні гнучких зв'язків при вільному переливанні капіталу з однієї галузі в іншу.

Взаємодія банківських установ і економіки в Сполучених Штатах Америки з початку формування ринку цінних паперів дуже специфічна, пройшла довгий і важкий шлях розвитку. Спроба суворо розмежувати традиційну банківську діяльність і операції на фондовому ринку призвела до численних судових процесів, нестримного розвитку ринку цінних паперів, де банки намагалися знайти спосіб безболісно вийти за межі законів. Законотворчість конгресу й політичні рішення не встигали за динамікою подій. Кризи були частим явищем у ранній період розвитку американського ринку цінних паперів.

Загалом для американської моделі взаємодії підприємств і банківських установ характерні високий рівень наявність різних форм власності, обмеження участі банківських установ в операціях з цінними паперами, пріоритет короткострокових очікувань.

У Японії існує давня традиція відносин, за якої підприємство працює на банк тоді, коли в нього справи йдуть добре, й опирається на допомогу банку, коли справи складаються погано. Банки страхують підприємства, знижуючи для них фактичний рівень платежів у разі погіршення рентабельності [1, с. 99].

Компанії Японії (сюдани) є самодостатніми, універсальними багатогалузевими економічними комплексами, що включають у свою структуру фінансові установи (банки, страхові, трастові компанії), торгові фірми, а також виробничі підприємства, що становлять повний спектр галузей господарства. Як консолідуюче ядро виступають компанії важкої та хімічної промисловості.

Широке використання компаніями залучених коштів – одна з причин японських економічних досягнень. Тому обов'язково членом компанії, її стрижнем є великий банк, який контролює значну мережу філіалів і дочірніх банківських установ. У комплексі з ним і під його контролем працюють страхові й інвестиційні компанії, трастові банки. Завдяки входженню кредитно-фінансових інститутів у компанії досягаються стратегічні вигоди, пов'язані із зростанням мобільності розвитку й реалізацією технологічного потенціалу всієї групи.

Принципова відмінність японської господарської системи, скажімо, від американської не в тому, що японські підприємці не прагнуть максимізації прибутку, а в часовому горизонті, який враховується при постановці завдання максимізації. Саме пошук вигоди в довгостроковій перспективі відрізняє японську економіку, порівняно, наприклад, з США, де на перший план висувається прибуток в короткостроковому періоді.

Крім того, проблема браку інформаційних ресурсів у Японії стояла аж до недавнього часу набагато гостріше, ніж у США. Причина в тому, що в Японії був украй нерозвинений ринок прямого фінансування, однією з функцій якого саме і є наявна інформація про компанії.

Основою системи корпоративного управління в Німеччині є модель соціального ринкового господарства, розроблена теоретиками ще в 1930 рр., де розроблений план, у якому передбачається взаємодія всіх інструментів механізму ринкової економіки, що забезпечує подальший успіх економічного розвитку. Одночасна заборона лібералізації в зовнішньоекономічній діяльності була направлена на запобігання витоку капіталу з країни, яка знаходилась у важких економічних умовах і, навпаки, на залучення капіталу ззовні. «Держава узяла на себе не тільки тяжкість форсування інвестиційного процесу, а й турботу про соціальні потреби» [2, с. 134–137].

Слід зазначити, що сприяння нагромадження капіталу у промислових підприємств форсувало процес самофінансування. Одночасно були знайдені джерела для великомасштабних капіталовкладень. Була поставлене і з успіхом виконане завдання не допустити деіндустріалізації, зберегти промислове ядро й забезпечити необхідні структурні зсуви. Конкуренція стала одним із принципів взаємодії елементів німецької системи корпоративного управління [3].

Принцип підтримки конкурентних переваг був закладений при побудові німецької банківської системи, що відображено в грошовому порядку Німеччини – складовій частині економічного порядку країни. Не зважаючи на те, що всі ланки німецької банківської системи переслідують різні комерційно-політичні цілі, «розподілу праці» там не існує. Відносно діяльності на ринку кредитних установ, то там практично немає відмінностей, не зважаючи на те, що ощадні каси й кооперативні банки формально прагнуть не максимізувати прибуток, як приватні банки, а отримувати відповідні заощадження чи задовольнити вимоги членів суспільства.

Важлива перевага універсальної банківської системи Німеччини полягає «у більш високій стабільності на базі ефектів диверсифікації і пов'язаної з цим більш високої надійності грошових внесків» [4, с. 58].

Водночас, не зважаючи на тісний корпоративний зв'язок, зумовлений стабільним довгостроковим кредитуванням банками промислових підприємств і активними посередницькими банківськими операціями, у німецькому корпоративному управлінні про баланс сил говорити не доводиться. Через початковий дефіцит ресурсів у промисловості, умови на ринку капіталів і, як наслідок, у промисловій політиці диктують банки. Саме їх потенціал, як джерело фінансування, розподільників грошових потоків (диверсифікація вкладень) і фінансових посередників, став фундаментом для сучасної економічної стабільності Німеччини. Проте саме це є слабким елементом німецької економіки. На сьогодні спостерігається зниження банківської активності на національному ринку корпоративних цінних паперів Німеччини. Інвестиційна політика німецьких банківських установ не допускає перевищення рівня концентрації ризиків для банківської системи. Не зважаючи на це, банки Німеччини є активними учасниками на міжнародному ринку корпоративних цінних паперів. Отже, німецька промисловість є порівняно більш уразливою, а нерозвиненість ринку корпоративних цінних паперів не дає їй об'єктивних орієнтирів для розвитку. Орієнтири диктує банківська система, що робить промисловість гіпертрофовано залежною від її стану [5].

На нашу думку, модель ведення банківської справи в Німеччині має свої яскраво виражені риси. Дійсно, банки, окрім класичної банківської діяльності, вільно беруть участь у капіталі інших економічних суб'єктів і мають вільний вихід на внутрішній і зовнішній ринок капіталу, де беруть активну участь. Проте вся їх діяльність, побудована на основі загальної диверсифікації й управлінні ризиками, жорстко контролюється. Кожна операція піддається подвійному контролю, виконується як на внутрішньо банківському рівні, так і на рівні контролюючих інстанцій (принцип взаємного корпоративного контролю). Такий підхід після буму у сфері операцій з цінними паперами в період активного розвитку ринку зумовив його стабілізацію. На сьогодні банківські операції на ринку цінних паперів не приносять основного доходу, але мають важливий вплив на економіку країни.

Необхідно зауважити, що існування в провідних країнах світу наведених вище моделей підтверджує, що жодна з них не володіє явними перевагами перед іншими й не є універсальною для національних економік. Більше того, провідні фахівці в галузі економічних систем указують на можливості комбінації окремих компонентів різних моделей. Критерієм у цьому разі виступає ступінь впливу, який надає впровадження того або іншого інструмента управління на досягнення економічного зростання.

Проте жодна з наведених моделей у країнах з молодою ринковою економікою автоматично не народжується. Економіка кожної країни шукає свою модель.

Отже, для формування і становлення національної моделі корпоративного управління не існує спеціальних рецептів. Як основні проблеми, так і основні методи їх вирішення добре відомі у світовій теорії і практиці. Проте застосовувати їх необхідно ґрунтуючись на національних особливостях, рівні розвитку економіки, стратегії розвитку країни, орієнтованої на забезпечення національних інтересів.

Необхідно відмітити, що перспективи корпоративного управління, з одного боку, невіддільні від стану України на сучасній стадії глобалізації економіки, прискорювачем якої стає саморозвиток глобальних компаній. А з іншого – ці перспективи залежать від реалій конкретного підприємства, компанії.

На сьогодні глобальні корпорації здебільшого ще мають чітко виражене національне базування (розташування штаб-квартир, генерація управлінських рішень і акумуляція фінансових потоків). Але відносно корпоративного управління вони все більше зближуються, активно освоюючи крос – культурний менеджмент, і використовуючи сформовані ними можливості нового порядку в світовій економіці.

Будь-яка модель управління в кожній країні автоматично не створюється. Її вибір залежить від багатьох внутрішніх і зовнішніх чинників. Це, природно, стосується й української економіки.

Виникнення проблематики корпоративного управління було зумовлене насамперед двома причинами. По-перше, приватизацією державної власності, появою десятків тисяч підприємств з пайовою власністю із захистом прав власників в умовах розвитку інституту найманих керівників. І, по-друге, прагненням до досягнення високої ступені свободи в реалізації інтеграційних процесів; формування пов'язаних економічними інтересами і власністю ланцюжків підприємств [6].

У сучасній Україні до цих пір не склалися стійкі вітчизняні моделі управління взаємодії підприємств і банківських установ ні як результату багатовікової еволюції, ні як наслідку наукових розробок.

В Україні на сьогодні домінує специфічна, відмінна від наведених вище, підприємницька модель управління взаємодією підприємств і банківських установ.

У цій моделі в компанії є і власники, і наймані менеджери, проте їх повноваження жорстко не розділені. Разом з менеджментом, оперативним управлінням, що займається, діє інститут «кураторів менеджменту» з боку власника, які, фактично, дублюють управлінську структуру верхнього рівня, маючи єдину мету – контроль діяльність менеджера, з тією метою, щоб він працював на користь власника [7].

У підприємницькій моделі не відбувається безпосереднього розділу прав власності й управління цією власністю. Навпаки, виникає могутня лінія: власник – рада директорів – менеджмент, з частин якої формується управлінське ядро, що виконує в компанії підприємницьку функцію.

Проте в цієї моделі є достатньо істотні недоліки. Оскільки управлінське ядро є свого роду внутрішнім закритим акціонерним товариством, що підміняє всі формальні механізми управління, то природно, інтереси тих, хто не потрапив в управлінське ядро, при цьому ніяк не захищені.

Причому дуже часто йдеться не про дрібних акціонерів, а про цілком крупних акціонерів, з якихось причин усунених від справ. У цих умовах неминуче йде безперервна боротьба за перехоплення підприємницької функції, що, у свою чергу, не дають змоги ефективно управляти компанією навіть високопрофесійному менеджменту.

Необхідно відзначити, що сьогодні можна говорити про те, що Україна не є яким-небудь унікальним винятком з правил. Більше того, всі найбільш загальні тенденції становлення моделі управління взаємодією підприємств і банківських установ, включаючи проблеми боротьби за контроль, так або інакше характерні і для України. Потрібно підкреслити також, що, хоча історія світової економіки й багата прикладами успішного використання зарубіжного досвіду у сфері управління, проте в світовій практиці практично немає випадків успішного, безконфліктного й тотального введення іноземних зразків господарювання або крос-культурних економічних інновацій, на рівні взаємодії підприємств і банківських установ і, тим більше, на рівні національних держав адміністративними способами.

У ході реформ потрібно сформувати моделі із урахуванням зарубіжного досвіду та прогресу в галузі інформаційних технологій, що формує web-стиль діяльності й корпоративного управління, із загальними тенденціями:

- випереджального економічного зростання компаній порівняно з господарськими системами й економічними можливостями держав;

- лібералізації міжнародних ринків і економічних зв'язків, зниження бар'єрів мобільності капіталу й одночасно боротьба з корупцією і зловживаннями;

- скорочення надмірної конкуренції й концентрація активів у провідних і перспективних секторах галузевих ринків у результаті трансдольового злиття і поглинання глобального масштабу;

- використання нових гуманітарних технологій управління, зокрема для створення позитивного іміджу як засобу підвищення капіталізації компанії й формування попиту на її товари та послуги;

- поєднання конкуренції різних типів моделей економіки й компаній з їх співпрацею та елементами конвергенції;

- експериментування із створенням гібридних структур управління, націлених на забезпечення синергізму ринку (незалежності) і ієрархії (залежності);

- стандартизації та гармонізації управління, формалізації індикаторів і правил економіки й фінансів на основі багатосторонніх угод і глобальних стандартів.

Застосування методології системного підходу й зарубіжного досвіду до формування моделей корпоративного управління з використанням системного аналізу в кожному окремому випадку взаємодії підприємств і банківських установ і узгодження об'єктивних і суб'єктивних цілей дасть змогу зберегти їх стійкість до змін характеристик внутрішнього й зовнішнього середовищ.

Висновки з проведеного дослідження. При дослідженні зарубіжного досвіду корпоративного управління виділимо три основні моделі, що існують у країнах з розвиненою ринковою економікою: англо-американська, німецька та японська.

Необхідно також відзначити, що кожна з цих моделей корпоративного управління має свої сильні і слабкі сторони. Сильна сторона німецької та японської систем – використання менш витратного прямого моніторингу діяльності управлінського персоналу з боку банківських установ і великих акціонерів порівняно з «дорожчими» методами злиття і поглинань, використовуваними для тих самих цілей у США й Великобританії. Водночас обмеження на небанківське фінансування в Німеччині та Японії означали формування неліквідного ринку капіталів, вищі витрати для інституційних інвесторів при торгівлі цінними паперами, уповільнення переливу капіталу між повільно і швидко зростаючими секторами економіки, підвищення витрат диверсифікації.

Розглянуті тенденції становлять значний інтерес для України, де проходить формування ефективної національної моделі управління взаємодією підприємств і банківських установ. Це є на сьогодні основною умовою створення сприятливого інвестиційного клімату в країні й найважливішим елементом конкурентоспроможності українських компаній.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Управление денежными потоками / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2002. – 736 с.
2. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / Пер. с англ. М. Котельниковой. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 1998. – 288 с.
3. Бочаров В.В. Управления денежным оборотом предприятия корпорации / В.В. Бочаров. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 144 с.
4. Савлук С.М. Економічні засади аналізу руху власного капіталу банків / С.М. Савлук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 5. – С. 58–62.
5. Слобода Л.Я. Зарубіжний досвід управління капіталом банків / Л.Я. Слобода, В.В. Фостяк // Інвестиції: управління, практика, досвід. – 2011. – № 11. – С. 25–31.
6. Чурило П.Б. Стан здійснення угод злиття і поглинання в банківській системі України / П.Б. Чурило // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2010. – № 27. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.lib.nau.edu.ua/Journals/3_27_2010/Churilo.pdf.
7. Одностороженко Т.В. Роль процессов слияния и поглощения банков в развитии банковской системы Украины [Электронный ресурс] / Т.В.Одностороженко // Наука и практика. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.конференция.com.ua/pages/view/174.

УДК 336.1

Цицик Р.В.
аспірант відділу державних фінансів
Академії фінансового управління

МОНІТОРИНГ ТА ОЦІНКА ФІСКАЛЬНОЇ СТІЙКОСТІ В УКРАЇНІ

У статті досліджено проблеми забезпечення фіскальної стійкості в умовах подолання економічної кризи. Розроблений алгоритм моніторингу та оцінки фіскального стану національної економіки. Запропоновано організувати на базі Міністерства фінансів України окремий структурний підрозділ – відділ оцінки та моніторингу фіскальної стійкості. Визначені мета, завдання й напрями роботи, права працівників такого структурного підрозділу.

Ключові слова: фіскальна стійкість, оцінка фіскальної стійкості, моніторинг фіскальної стійкості, відділ оцінки та моніторингу фіскальної стійкості, матриця макроекономічних і макрофіскальних індикаторів.

Цыцык Р.В. МОНИТОРИНГ И ОЦЕНКА ФИСКАЛЬНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В УКРАИНЕ

В статье исследованы проблемы обеспечения фискальной устойчивости в условиях преодоления экономического кризиса. Разработан алгоритм мониторинга и оценки фискального состояния национальной экономики. Предложено организовать на базе Министерства финансов Украины отдельное структурное подразделение – отдел оценки и мониторинга фискальной устойчивости. Определены цели, задачи и направления работы, права работников такого структурного подразделения.

Ключевые слова: фискальная устойчивость, оценка фискальной устойчивости, мониторинг фискальной устойчивости, отдел оценки и мониторинга фискальной устойчивости, матрица макроэкономических и макрофискальних индикаторов.

Tsytsyk R.V. MONITORING AND EVALUATION OF FISCAL SUSTAINABILITY IN UKRAINE

The article is devoted to the problems of fiscal sustainability ensuring in terms of economic crisis. The author developed an algorithm for monitoring and evaluation of the fiscal condition of the national economy. Organization of the special unit on the basis of the Ministry of Finance of Ukraine – department of evaluation and monitoring of fiscal sustainability is proposed. Goal, objectives and work rights of employees of the department are defined.

Keywords: fiscal sustainability, fiscal sustainability assessment, monitoring of fiscal sustainability, department of evaluation and monitoring of fiscal sustainability, macroeconomic and macro-fiscal matrix indicators.

Постановка проблеми. На сьогодні Україна переживає, мабуть, найважчий період в історії своєї незалежності. Сепаратистські настрої частини населення східного регіону, які супроводжуються військовою агресією з боку сусідньої держави, втрата частини території, економічна й соціально-політична криза висувають перед керівництвом країни вимоги негайного здійснення глобальних трансформацій у всіх сферах життя нашої держави. Україна потребує глибоких реформ у системі державного управління, економіки, судочинства, національної безпеки й оборони, у системі охорони здоров'я та податковій системі. Такі реформи мають стати гарантією реалізації економічної частини підписаної угоди про асоціацію з Європейським Союзом та передумовою отримання повноправного членства нашої держави в Європейському Союзі. Про це також йдеться в презентованій Президентом «Стратегії реформ–2020», метою якої є членство України в ЄС [1].

У свою чергу, Міністром фінансів України, у межах стратегії економічної політики Уряду, викладеної в основних положеннях Меморандуму, підписаному Україною та Міжнародним валютним фондом, була анонсована реформа державних фінансів. Вона передбачає три основних напрями. Перший з них – це глибока і всеосяжна податкова реформа. По-друге, реформа встановлення нової моделі міжбюджетних стосунків. І по-третє, оптимізація видаткової частини бюджету [2]. На нашу думку, такі кроки будуть сприяти виходу з економічної кризи й забезпеченню фіскальної стійкості держави. Водночас актуальним постає питання ефективного та фахового управління фіскальною стійкістю в нашій державі, аналізу її показників і механізмів забезпечення на середньо- та довгостроковий періоди в Україні. Ці питання є недостатньо розкритими вітчизняною наукою. Практично відсутні дослідження, спрямовані на визначення параметрів стійкості державних фінансів і розроблення системи індикаторів для відображення тенденцій їх розвитку. На практиці не здійснюється постійний моніторинг та оцінка динаміки показників фіскальної стійкості. Це свідчить про актуальність обраної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням фіскальної стійкості (fiscal sustainability) у розвинутих країнах в останні роки приділяють значної уваги як науковці, так і практики. Натомість в Україні практично відсутні наукові праці, спрямовані на визначення змісту, критеріїв, детермінант, системи показників, моніторингу та оцінки фіскального стану, інституційних механізмів управління й напрямів забезпечення стійкого стану як державних фінансів у цілому, так і їх окремих складових. Серед невеликої кількості напрацювань українських дослідників фіскальної стійкості слід виділити праці С. Гасанова, Р. Копича, В. Кудряшова, Т. Єфименко [3–7]. Підвищена увага зазначеним вище питанням на європейському та світовому рівні приділяється у зарубіжних наукових публікаціях таких авторів, як А. Афонсо, Ф. Баласоне, К. Барнсайд, У. Бенц, О. Бланшард, В. Бютер, С. Власов, З. Велієв, П. Геллер, А. Громова, А. Крейдл, Е. Кроше, П.К. Падоан, Ю. фон Хаген та інші [8–27].

Постановка завдання. На основі вищевикладеної постановки проблеми й визначення актуальності дослідження можемо сформувати мету та завдання роботи – це розробка алгоритму моніторингу й оцінки фіскального стану національної економіки та обґрунтування доцільності створення окремого структурного підрозділу з реалізації оцінки й моніторингу фіскальної стійкості в контексті управління фіскальною стійкістю України в системі антикризового регулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фіскальну стійкість можна визначити як такий стан державних фінансів, що дозволяє уряду проводити передбачувану та послідовну соціальну-економічну

політику з урахування дії зовнішніх і внутрішніх шоків протягом тривалого періоду часу. Фіскальна стійкість характеризується рядом показників, відповідає певним критеріям і зазнає впливу різних факторів, що зумовлюють її погіршення або покращення. Саме під впливом негативних внутрішніх та зовнішніх факторів показники стійкості державних фінансів України в період економічної кризи значно погіршилися. На сьогодні в країні існують значні проблеми у сфері державних фінансів, про що йшлося вище. Система середньострокового й довгострокового управління фіскальною стійкістю практично відсутня, як і механізми виявлення та належного оперативного реагування на можливі ризики, що виникають у досліджуваній сфері. Такий стан державних фінансів відображає низький рівень фіскальної стійкості, що обмежує можливості протидії внутрішнім і зовнішнім викликам. Для вирішення зазначених проблем необхідним є впровадження заходів, спрямованих на підвищення стійкості державних фінансів, розширення фіскального простору. У свою чергу, щоб мати змогу спрогнозувати вплив заходів з управління та підвищення фіскальної стійкості на стан державних фінансів, важливо сформувати належну організаційну й інституційну основу для проведення регулярного моніторингу та оцінки фіскального стану національної економіки.

Для того, щоб здійснити оцінку фіскальної стійкості важливо налагодити механізм прогнозування стану економіки у середньо- (5–10 років) та довгостроковій перспективі (11–50 років). Лише за наявності актуальних даних про майбутній стан економічного середовища з урахуванням актуальних тенденцій і ризиків можна здійснити оцінку стану фіскальної вразливості держави.

Загалом процес моніторингу та оцінки фіскального стану національної економіки має відбуватися так (див. рис. 1). Спочатку вивчається поточний стан економіки й на основі цих даних, а також очікуваних змін у системі управління державними фінансами прогнозується подальший розвиток економіки. Такий прогноз дає змогу отримати змінні для того, щоб розрахувати оцінку стану фіскальної стійкості національної економіки. Надалі розраховується вплив різних заходів на середньо- та довгострокову фіскальну стійкість. Така система надає можливість встановити вищу пріоритетність довгострокових цілей розвитку національної економіки над короткостроковими, що позитивно впливає на послідовність економічного зростання, знижує чутливість до бізнес-циклів. Останнім етапом такого процесу є безпосередня реалізація системи заходів щодо управління фіскальною стійкістю. Такі заходи дають змогу підвищити стійкість системи держаних фінансів.

Проводити постійну оцінку (моніторинг) фіскальної стійкості повинен структурний підрозділ у Міністерстві фінансів України. Вважаємо, таку пропозицію оптимальною, адже цей орган центральної влади наділений значними повноваженнями у сфері управління державними фінансами, що зокрема надає можливість формувати належне інформаційне забезпечення для здійснення постійного прогнозування та оцінки фіскальної стійкості національної економіки. Основними складовими рівняння фіскальної стійкості є доходи й видатки бюджету, вартість і частка державного боргу тощо. Міністерство фінансів України тією чи іншою мірою впливає на їх розмір – відповідає за складання проекту закону про Державний бюджет України, визначає основні організаційно-методичні засади бюджетного планування, визначає загальний рівень доходів, видатків і кредитування бюджету та дає оцінку обсягу фінансування бюджету для складання проекту Державного бюджету України, формує графік проведення аукціонів з розміщення державних боргових цінних паперів на внутрішньому ринку, складає прогноз Державного бюджету України на наступні за плановим два бюджетні періоди тощо [28]. Ці найважливіші складові в сукупності з даними Національного банку України (наприклад, плановий рівень інфляції, розмір монетарної бази) дають змогу оцінити фіскальну стійкість.

Отже, постійний моніторинг фінансової стійкості має здійснювати відповідний відділ оцінки та моніторингу фіскальної стійкості України як структурний підрозділ Міністерства фінансів України. Основними завданнями цього відділу є такі:

– здійснювати прогнозування стану національної економіки в середньо- та довгостроковій перспективі;

– розраховувати показники фіскальної стійкості, а також відносні показники, що характеризують сфери фінансового життя держави, які власне формують стан фіскальної стійкості;

– аналізувати причини відхилення отриманих показників від тих, що були затверджені у процесі планування Державного й місцевих бюджетів;

– розраховувати вплив управлінських рішень у сфері державних фінансів за різними сценаріями;

– готувати рекомендації та звіт про поточний стан системи державних фінансів і можливість підтримання послідовної та стабільної соціально-економічної політики тощо.

Цей відділ має бути наділений такими правами:

– право отримувати інформацію від інших органів влади та структурних підрозділів Міністерства фінансів України щодо поточного стану системи державних фінансів і розрахованих планових показників (на наступні три роки);

– право організовувати власні дослідження для отримання додаткових інформаційних необхідних даних;

– право голови відділу брати участь у засіданнях Міністерства фінансів України з

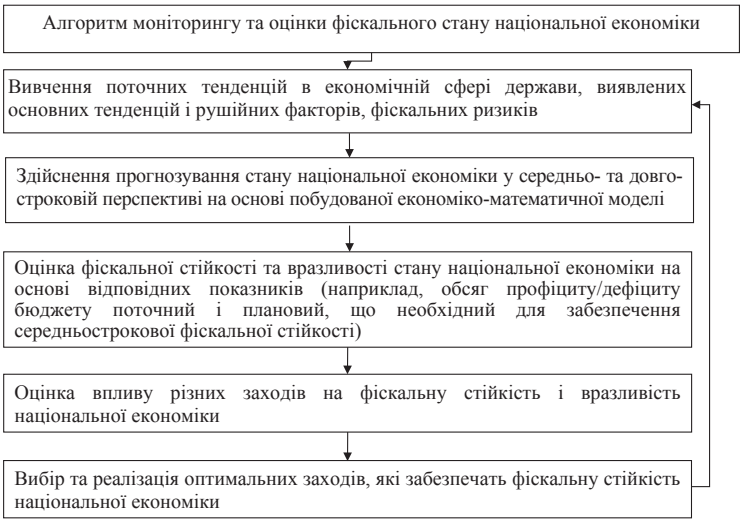

Рис. 1. Алгоритм моніторингу та оцінки фіскального стану національної економіки

Джерело: складено автором

питань стосовно середньо- та довгострокової фіскальної стійкості;

– право надавати пропозиції та рекомендації структурним підрозділам і посадовим особам Міністерства фінансів України для прийняття або коректування поточних управлінських рішень у сфері управління державними фінансами з метою відновлення стійкості всієї системи та зниження її вразливості до внутрішніх і зовнішніх шоків.

Тобто, вбачаємо метою роботи відділу оцінки та моніторингу фіскальної стійкості України інформаційно-аналітичне забезпечення роботи Міністерства фінансів України в частині підтримання середньо- й довгострокової фіскальної стійкості.

До основних документів (окрім тих, що формуються у межах поточної діяльності державної установи – службові записки, листи тощо), які генеруватиме відділ, належать такі:

– звіт про поточний стан системи державних фінансів (фіскальну стійкість) України з розрахунком основних показників у цій сфері;

– довгостроковий прогноз стану національної економіки й системи державних фінансів.

Щодо показників, які доцільно розраховувати при оцінці фіскальної стійкості, сюди належать такі, як необхідний рівень профіциту бюджету чи критичний рівень дефіциту для збереження стабільного стану частки боргу у валовому внутрішньому продукті, необхідний рівень профіциту бюджету для досягнення планової частки боргу у валовому внутрішньому продукті. Також доцільно розраховувати відносні показники, що дають змогу отримати картину про вплив окремих сфер фінансового життя держави на фіскальну стійкість – показники стану системи державних банків, інших державних фінансових корпорацій (страхових компаній, інших установ), суб'єктів господарської діяльності державної форми власності, сектора загального державного управління (Зведений бюджет, Пенсійний фонд і фонди соціального страхування), управління державним та гарантованим державою боргом тощо.

Пропонована періодичність розрахунку цих показників – щоквартальна. Це надасть можливість вчасно реагувати на нові виклики, які можуть загрожувати середньо- й довгостроковій фіскальній стійкості України.

Ще одним важливим напрямом діяльності відділу оцінки та моніторингу фіскальної стійкості Міністерства фінансів України вважаємо розробку, вдосконалення й регулярне поновлення системи макрофіскальних індикаторів для ранньої ідентифікації та своєчасного моніторингу внутрішніх і зовнішніх дисбалансів, що негативно впливають на фіскальну стійкість країни. Тут доцільним є використання досвіду країн Європейського Союзу.

Так, у листопаді 2011 р. з метою посилення економічного управління та керованості фіскальної сфери у межах ЄС було ухвалено шість правових актів (п'ять Регламентів і одна Директива), які набрали чинності 13 грудня 2011 р. Особливе значення мають два нормативних документи: Регламент Європейського Парламенту і Ради № 1176/2011 від 16 листопада 2011 р. [29] щодо запобігання й коригування макроекономічних дисбалансів і Регламент Європейського Парламенту і Ради № 1174/2011 від 16 листопада 2011 р. [30] щодо впровадження заходів коригування надмірних макроекономічних дисбалансів у межах Єврозони. Цими законодавчими актами впроваджено новий порядок нагляду, скерований на запобігання й коригування макроекономічних дисбалансів (Macroeconomic Imbalance Procedure – MIP), на посилення дієвості та своєчасності застосування заходів підтримки фіскальної стійкості.

У разі існування серйозних дисбалансів держава – член ЄС має запровадити детальний план задля досягнення цілей коригування й забезпечити реалізацію заходів щодо ефективного виконання плану. MIP створюється на основі методу «двох кроків». Перший крок передбачає створення механізму сигналів тривоги (Alert Mechanism), який виконує функцію певного фільтра (ст. 3 Регламенту ЄС № 1176/2011). Метою механізму сигналів тривоги є зосередження уваги органів державного управління на отриманих шляхом проведених спостережень ризиках та ідентифікація країн, щодо яких необхідно застосувати заходи другого кроку – більш глибокий аналіз для того, щоб оцінити їхню вразливість і обґрунтувати дієві заходи подальшої економічної політики.

Таблиця 1

Індикатори макроекономічних і макрофіскальних дисбалансів у державах-членах Європейського Союзу

	Внутрішні дисбаланси			Зовнішні дисбаланси		
Індикатори	Валовий зовнішній борг (% ВВП)	Борг приватного сектора (% ВВП)	Кредити приватному сектора (% ВВП)	Середньорічний баланс поточного рахунку (за три останні роки)	Чиста міжнародна інвестиційна позиція (% ВВП)	Реальний ефективний обмінний курс (% зміни за три роки)
Індикативне порогове значення	+60%	160%	+15%	+6/-4%	-35%	+/-5% (Єврозона) +/-11% (поза Єврозони)
Період для обчислення порогового значення		1995–2007	1995–2007	1970–2007	Наявні дані за перший рік середини 90-х рр.-2007	1995–2007
Додаткові індикатори		Борг приватного сектора на консолідованій основі; середньорічні зростання фінансових зобов'язань неконсолідованого фінансового сектора	% зміни зобов'язань неконсолідованого фінансового сектора	Відношення поточного рахунку до ВВП; відношення поточного й капітального рахунку до ВВП; відношення чистого торговельного балансу енергетичними товарами до ВВП	Відношення чистого зовнішнього боргу до ВВП; відношення припливу прямих іноземних інвестицій до ВВП	% зміни реального ефективного обмінного курсу протягом трьох років відносно інших країн зони євро

Джерело: Scoreboard for the surveillance of macroeconomic imbalances / European Commission // Occasional Paper № . 92 – February 2012. – P. 28

Механізм сигналів тривоги містить матрицю макроекономічних і макрофіскальних індикаторів (Scoreboard) для ранньої ідентифікації та своєчасного моніторингу внутрішніх і зовнішніх дисбалансів (таблиця 1) [31]. Згідно зі ст. 4 Регламенту ЄС № 1176/2011 матриця індикаторів має включати індикативні порогові значення, котрі відображають рівень тривоги щодо стану того чи іншого індикатора. Європейська Комісія зобов'язана удосконалювати й поновлювати індикатори як мінімум один раз на рік. Вважаємо необхідним розробку відділом оцінки та моніторингу фіскальної стійкості аналогічної системи індикаторів макроекономічних і макрофіскальних дисбалансів для Української економіки з урахуванням особливостей економічного розвитку держави, допустимого значення дефіциту й державного боргу як для економіки, що розвивається.

Висновки з проведеного дослідження. У контексті проведення реформ у сфері публічних фінансів з метою подолання економічної кризи в Україні актуальним є питання забезпечення фіскальної стійкості нашої держави як партнера й контрагента Європейського Союзу і як активного позичальника на ринку капіталів у Європі. Враховуючи процеси постійного дослідження й моніторингу, оцінки в реальному часі та прогнозування фіскальної стійкості в країнах-членах Європейського Союзу, Україні слід перейняти європейський досвід і вжити ряд заходів, спрямованих на забезпечення фіскальної стійкості. Для того, щоб мати змогу спрогнозувати вплив таких заходів на стан державних фінансів, важливо сформувати належну організаційну й інституційну основу для проведення регулярного моніторингу та оцінки фіскального стану національної економіки. Так, у межах моніторингу та оцінки фіскального стану національної економіки запропоновано сформувати відповідний структурний підрозділ у складі Міністерства фінансів України для того, щоб проводити щоквартальний моніторинг та оцінку середньо- й довгострокової фіскальної стійкості України. Обґрунтований алгоритм проведення такого моніторингу, визначені завдання, мета й напрями роботи, права працівників структурного підрозділу тощо. Одним із важливих напрямів діяльності відділу оцінки та моніторингу фіскальної стійкості Міністерства фінансів України вважаємо розробку, удосконалення та регулярне поновлення системи макрофіскальних індикаторів для ранньої ідентифікації і своєчасного моніторингу внутрішніх і зовнішніх дисбалансів, що негативно впливають на фіскальну стійкість країни. Переконані, що наявність такого органу (структурного підрозділу) з відповідними функціями дасть змогу забезпечити ефективне управління фіскальною стійкістю в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційне інтернет-представництво Президента України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.president.gov.ua.
2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua.
3. Гасанов С.С. Формування системи індикаторів фінансової стійкості сектору загального державного управління / С.С Гасанов, В.П. Кудряшов, Р.Л. Балакін // Фінанси України. – 2012. – № 9. – С. 18–36.
4. Копич Р.І. Практичні підходи до визначення фіскальної стійкості країн Центральної та Східної Європи / Р.І. Копич // Економіка і прогнозування. Науково-аналітичний журнал. – 2011. – № 3 – С. 42–60.
5. Кудряшов В.П. Стійкість державних фінансів / В.П. Кудряшов // Економіка України. – 2012. – № 10. – С. 54–67.
6. Кудряшов В.П. Фіскальна консолідація та її вплив / В.П. Кудряшов // Економіка України. – 2013. – № 9. – С. 31–46.
7. Єфименко Т.І. Фіскальний простір антикризового регулювання / Т.І. Єфименко. – К.: ДННУ «Акад. фін. управління», 2012. – 226 с.
8. Afonso A. Fiscal Sustainability: The Unpleasant European Case // FinanzArchive. – 2005. – No. 61. – P. 19–44.
9. Afonso Antonio, Rault Christophe. 3-Step analysis of public finances sustainability: the case of the European union // European Central Bank working paper series № 908/June 2008 – P.10.
10. Balassone F. and Franco D. Assessing Fiscal Sustainability: A Review of Methods with a View to EMU // Fiscal Sustainability. Public Finance Workshop (Perugia, 20–22 January, 2000). – Roma: Banca d'Italia, 2000. – P. 21–60.
11. Benz, Ulrich; Fetzer, Stefan. Indicators for Measuring Fiscal Sustainability: A Comparative Application of the OECD-Method and Generational Accounting, Diskussionsbeiträge // Institut für Finanzwissenschaft der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg im Breisgau, No. 118, 2004. – P. 1–24.
12. Blanchard O., J. C. Chouraqui, R. P. Hagemann, and N. Sartor. The Sustainability of Fiscal Policy: New Answers to an Old Question // OECD Economic Studies, No. 15, 1990. – P. 7–36.
13. Buiter, Willem H. and Clemens Grafe. Reforming EMU's fiscal policy rules; some suggestions for enhancing fiscal sustainability and macroeconomic stability in an enlarged European Union, in Marco Buti ed // Monetary and Fiscal Policies in EMU: Interactions and Coordination, Cambridge University Press, 2003. – P. 92–145.
14. Burnside, Craig. Fiscal sustainability in theory and practice: a handbook / edited by Craig Burnside / The World Bank. Washington, D.C. – 2005. – 285 p.
15. Croce E. Assessment of the Fiscal Balance / E. Croce. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rbidocs.rbi.org.in/rdocs/content/pdfs/I-7a.pdf.
16. Croce E. and Juan-Ramon V. Assessing Fiscal Sustainability: A Cross-Country Comparison / IMF Working Paper No. 03/145. – Washington : International Monetary Fund, 2003. – 33 p.
17. Heller P. Understanding Fiscal Space // IMF Policy Discussion Paper. – 2005. – № 05/4. – 18 p.
18. Krejdl A. Fiscal Sustainability – Definition, Indicators and Assessment of Czech Public Finance Sustainability // CNB Working Paper Series 3/2006. – Prague: the Czech National Bank, 2006. – 29 p.
19. Padoan Pier Carlo. Fiscal policy in the crisis: impact, sustainability and long-term implications // Asian Development Bank Institute Working Paper Series No. 178, December 2009. – 19 p.
20. Juergen von Hagen. The sustainability of public finances and fiscal policy coordination in the EMU // № 412, 2010. – P. 8.
21. Васильева Е.А. Анализ стабилизационной функции и устойчивости государственных финансов Российской Федерации / Е.А. Васильева, С.А. Власов, А.А Пономаренко // Экономический журнал ВШЭ. – 2009. – № 3. – С. 383–402.
22. Власов С.А. Обеспечение устойчивости государственных финансов в условиях антикризисного развития: дис. … канд. эконом. наук: 08.00.10 / С.А. Власов. – Саранск, 2010. – 156 с.
23. Власов С.А. Теоретические аспекты применения понятия устойчивости государственных финансов / С.А. Власов // Компетентность. – 2010. – № 6. – С. 30–36.
24. Митрохин В.В. Повышение устойчивости государственных финансов / В.В. Митрохин, С.А. Власов // Компетентность. – № 8(79) – 2010. – С. 50–54.
25. Власов С. Исследование устойчивости государственных финансов России / С. Власов // Вопросы экономики. – 2011. – № 7. – 160 с.
26. Велиев З.Т. Фискальная устойчивость: теория и практика / З.Т. Велиев // Проблемы современной экономики: [материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Челябинск, декабрь 2011 г.)]. – Челябинск : Два комсомольца, 2011. – 65 с.
27. Громова А.С. Финансовая устойчивость и безопасность бюджетной системы как ключевые факторы развития национальной экономики / А.С. Громова // Вестник Томского Государственного Университета. – 2012 – № 1(17) – 156 с.
28. Бюджетний кодекс України: закон України від 8 липня 2010 року № 2456-VI // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua.
29. On the prevention and correction of macroeconomic imbalances : regulation (EU) No 1176/2011 of the European Parliament and of the Council of 16 November 2011 // Official Journal of the European Union. – L 306. – 23.11.2011. – P. 25–32.
30. Enforcement measures to correct excessive macroeconomic imbalances in the euro area: regulation (EU) № 1174/2011 of the European Parliament and of the Council of 16 November 2011 on // Official Journal of the European Union. – L 306. – 23.11.2011. – P. 8–11.
31. Scoreboard for the surveillance of macroeconomic imbalances / European Commission // Occasional Paper № 92 – February 2012. – P. 28.

УДК 336.47:837(477)

Чуркіна І.Є.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту
Одеського інституту фінансів
Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

БЮДЖЕТНА СИСТЕМА УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНВЕРГЕНЦІЇ

У статті досліджено місце бюджетної системи України в умовах глобальної конвергенції. Оцінку проведено на основі концепції σ-конвергенції. Оцінено конвергенцію бюджетної системи України зі стандартами ЄС у межах євроінтеграційних процесів на підставі оцінки бюджетної позиції країни й фіскального імпульсу.
Ключові слова: бюджетна система, конвергенція, σ-конвергенція, бюджетна позиція, фіскальний імпульс.

Чуркина И.Е. БЮДЖЕТНАЯ СИСТЕМА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНВЕРГЕНЦИИ
В статье исследовано место бюджетной системы Украины в условиях глобальной конвергенции. Оценка проведена на основе концепции σ-конвергенции. Оценена степень конвергенции бюджетной системы Украины со стандартами ЕС в рамках евроинтеграционных процессов на основании оценки бюджетной позиции страны и фискального импульса.
Ключевые слова: бюджетная система, конвергенция, σ-конвергенция, бюджетная позиция, фискальный импульс.

Churkina I.E. BUDGETARY SYSTEM OF UKRAINE IN TERMS OF GLOBAL CONVERGENCE
Investigated local budgetary system of Ukraine in the global convergence. The assessment was conducted based on the concept of σ-convergence. The author assessed the convergence of the budget system of Ukraine with the EU in the European integration process based on estimates of the budgetary position of the country and the fiscal impulse.
Keywords: budget system, convergence, σ-convergence, fiscal position, fiscal impulse.

Постановка проблеми. Процеси, що відбуваються в сучасній економіці України, і конвергенція (формування конвергентної економіки) є не тільки взаємопов'язаними, а й надзвичайно гострими проблемами. Їх співвідношення має не тільки ситуаційну, а й методологічну, теоретичну, науково-практичну та стратегічну актуальність. Поглиблене вивчення їх взаємозв'язку є необхідним, своєчасним й актуальним напрямом сучасних наукових досліджень [1, с. 39]. Конвергенція бюджетної системи України в умовах глобалізації, на нашу думку, насамперед передбачає її наближення до стандартів Європейського Союзу як основного, і на сьогодні єдиного можливого, раціонального вектора перспективного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасних умовах поглиблення глобалізаційних викликів бюджетна система є одним з найважливіших економічних важелів впливу держави на соціально-економічний розвиток. Різні аспекти проблематики конвергенції економічних систем розглядалися у численних працях таких науковців, як У. Бакінгем, Дж. Гелбрейт, Ян Тінберген, Р. Фріш, В. Добреньков, О. Кравченко, Г. Росинська, В. Силантьєв та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на достатній рівень обґрунтованості в економічній літературі проблематики з питань визначення конвергенції економічних систем, зокрема фінансових систем, оцінка ступеня конвергенції саме бюджетної системи залишається поза увагою науковців. Саме це й визначило мету цієї статті.

Постановка завдання. Метою цього дослідження є оцінка ступеня конвергенції бюджетної системи України в умовах глобалізаційних процесів.

Виклад основного матеріалу. Ідея конвергенції вперше з'явилася після Другої світової війни як наслідок прагнення до миру. У початковий період наукового пошуку багато хто вважав, що термін «конвергенція» перенесений буржуазними ідеологами в галузь суспільних відносин з біології, де він означає появу в різних організмів подібних ознак під впливом спільного для них зовнішнього середовища. Так, у загальній теорії систем Людвіга фон Берталанфі особливо підкреслюється загальнонаукове значення й загальнометодологічна роль аналогії і взаємозалежності між теоріями подібності й конвергенції. Конвергенція науки як системи знань і процесів суспільної діяльності людей аналогічна конвергенції інших сфер суспільства й суспільних процесів [2].

Етимологічно термін «конвергенція» походить від латинського convergera – сходитися, наближуватися [3], тобто теорія конвергенції – теорія сходження, наближення й злиття різних систем, що забезпечує єдність світової цивілізації, інтернаціоналізацію глобальних процесів, єдність науки і техніки, світових процесів розподілу праці, її кооперації, руху капіталів, формування єдиного поля для функціонування національних фінансових систем та їх окремих складових, зокрема, національних бюджетних систем.

Зазначимо, що процеси конвергенції відбуваються в усіх сферах суспільного життя людства, є предметом дослідження багатьох галузевих наук, наприклад, таких як політологія, соціологія, економіка, фінанси, геополітика, геоекономіка тощо.

В економічній науці термін «конвергенція» використовується для позначення зближення різних економічних систем, економічної та соціальної політики різних країн. Термін «конвергенція» отримав визнання в економічній науці у зв'язку з широким розповсюдженням в 1960–1970 рр. теорії конвергенції [4].

Пріоритет у розробці теорії конвергенції належить американському економістові Уолтеру Бакінгем. У 1958 р. у книзі «Теоретичні економічні системи. Порівняльний аналіз » він зробив висновок про те, що «реально діючі економічні системи стають все більш схожими, ніж різними... Синтезоване суспільство запозичить від капіталізму приватну власність на знаряддя й засоби виробництва, конкуренцію, ринкову систему, прибуток та інші види матеріальних стимулів». З соціалізму, на думку У. Бакингема, у майбутню конвергентну економічну систему перейде економічне планування, робочий контроль за умовами праці, справедлива рівність у доходах населення [2].

Згодом до цих висновків прийшли і засновник економетрії Рагнар Фріш, голландський економіст-математик, голова Комітету планування розвитку ООН Ян Тінберген, американський інституціоналіст Джон Гелбрейт. У своїй книзі «Нове індустріальне суспільство» Дж. Гелбрейт стверджує, що досить звільнити соціалістичну економіку від контролю з боку державного планового апарату й комуністичної партії, щоб вона стала як дві краплі води схожа на «капіталістичну економіку без капіталізму» [5]. Свій внесок у розробку теорії конвергенції зробили багато економістів і соціологів: Раймон Арон, Пітірім Сорокін та інші. Зокрема, П. Сорокін відзначав, що майбутнє суспільство «не буде ні капіталістичним, ні комуністичним». Воно стане «якимсь своєрідним типом, який ми можемо назвати інтегральним. Це буде щось середнє між капіталістичним і комуністичним порядками і способами життя. Інтегральний тип об'єднуватиме найбільшу кількість позитивних цінностей кожного з нині існуючих типів, але вільних від притаманних їм серйозних недоліків» [6].

Один із варіантів теорії конвергенції належить академіку А.Д. Сахарову. Наприкінці 60-х рр. XX ст. А.Д. Сахаров вважав зближення капіталізму й соціалізму, що супроводжується демократизацією, демілітаризацією, соціальним і науково-технічним прогресом; єдиною альтернативою загибелі людства.

Дійсно, еволюційна трансформація капіталізму в розвинених країнах в напрямі до постіндустріального суспільства, сучасної змішаної економіці відбувалася, зокрема, і під впливом як позитивного, так і ще значною мірою негативного досвіду країн, які зараховували себе до соціалістичних (СРСР, країни Східної Європи). Однак неможливість успішного розвитку цих країн у межах наявної одержавленої економічної системи, глибока криза, а згодом і крах цієї системи призвели до того, що вже в 1980-х рр. XX ст. теорія конвергенції втратила колишню популярність і стала предметом історії економічної думки.

В сучасних умовах термін «конвергенція» використовується при описі інтегруючих процесів. В основі світового інтеграційного розвитку лежать загальні тенденції й імперативи науково-технічного та соціально-економічного прогресу. Вони зумовлюють зближення, тобто конвергенцію, економік все більшої кількості країн при збереженні їх національних особливостей.

Згідно зі «Стратегією інтеграції України до Європейського Союзу», визначено основні напрями інтеграційного процесу України до ЄС [7]:

- адаптація законодавства України до законодавства ЄС, забезпечення прав людини;
- економічна інтеграція та розвиток торговельних відносин між Україною і ЄС;
- інтеграція України до ЄС у контексті загальноєвропейської безпеки;
- політична консолідація та зміцнення демократії;
- адаптація соціальної політики України до стандартів ЄС;
- культурно-освітня й науково-технічна інтеграція;
- регіональна інтеграція України;
- галузева співпраця;
- співробітництво в галузі охорони довкілля.

У межах цієї роботи нами буде досліджено один з цих напрямів, що безпосередньо належать до сфери державних фінансів, зокрема бюджетної системи країни:

- економічна інтеграція й розвиток торговельних відносин між Україною і ЄС – розвиток процесу економічної інтеграції полягає в лібералізації й синхронізованому відкритті ринків ЄС та України, взаємному збалансуванні торгівлі, наданні на засадах взаємності режиму сприяння інвестиціям з ЄС в Україну та українським експортерам на ринках ЄС.

Угодою про асоціацію між Україною та ЄС, що є першою з договорів нового покоління між ЄС і країнами Східного партнерства, розділом 5 «Економічне та галузеве співробітництво» визначено, що Україна та ЄС сприятимуть процесу економічних реформ шляхом співробітництва в напрямі покращення розуміння фундаментальних принципів функціонування їхніх економік, а також формування й реалізації ринкової економічної політики. Україна докладатиме максимальних зусиль для побудови функціонуючої ринкової економіки й поступового наближення своєї політики до політики ЄС, відповідно до основоположних принципів макроекономічної стабільності, збалансованості державних фінансів [8].

Співробітництво в галузі управління державними фінансами спрямовуватиметься на забезпечення розвитку бюджетної системи, внутрішнього контролю й зовнішнього аудиту, що базуються на міжнародних стандартах і відповідають основоположним принципам підзвітності, прозорості, економності, ефективності й результативності.

Зокрема, Угодою визначено, що сторони обмінюватимуться інформацією, досвідом, найкращою практикою і здійснюватимуть у сфері розвитку бюджетної системи такі заходи:

– розвиток системи середньострокового бюджетного прогнозування і планування;

– удосконалення програмно-цільових підходів у бюджетному процесі й аналізу ефективності та результативності виконання бюджетних програм;

– покращення обміну досвідом та інформацією з питань планування й виконання бюджету та стану державного боргу.

При цьому, слід враховувати, що беручи участь у процесах конвергенції на будь-якому рівні країна певною мірою перебирає на себе ризики інших учасників. Прикладом слугує світова фінансово-економічна криза 2008–2009 рр., посилення макроекономічної нестабільності в Європейському Союзі 2011–2012 рр., їх негативний вплив на тенденції соціально-економічного розвитку, фінансову стабільність системи державних фінансів України, загострення внутрішніх дисбалансів тощо.

Але, окрім негативних впливів, існують позитивні ефекти конвергенції, які слід розрізняти залежно від періоду часу. Так, у короткостроковій перспективі країни отримують позитивні ефекти від зростання торгівлі (зона вільної торгівлі). У середньостроковій перспективі – переваги від зростання конкурентоспроможності (регуляторна уніфікація, конвергенція за рахунок спільних політик і фінансової допомоги), від ефекту масштабу й мобільності факторів виробництва (загальний ринок). У більшості залучених до євроінтеграції країн (особливо протягом перших років) зазначені вигоди мали місце. У довгостроковій перспективі конвергенція генерує динамічні ефекти, які спираються на політичну єдність і виявлялися в загальному зростанні добробуту населення країн.

Підсумовуючи результати численних досліджень [9; 10; 11, с. 298; 12, с. 141–143], можна узагальнити позитивні фактори розвитку національних економік, зумовлені вступом у конвергентні процеси (євроінтеграційний проект). Реформування національних економік країн у процесі підготовки до вступу й безпосередньо під впливом конвергенції сприяло створенню ряду позитивних ефектів:

- проведення реформ національного законодавства, які зумовили підвищення прозорості ринку та зміцнення конкурентоспроможності національних компаній;

- усунення бар'єрів, котрі перешкоджають вільному рухові товарів, послуг, людей і капіталів, що оптимізував баланс попиту та пропозиції і сприяло більш раціональному розподілу й використанню ресурсів, а також економії часу й фінансових витрат;

- поглибленню секторального й різнорівневого територіального співробітництва між державами;

- збільшення частки приватного сектора після приватизації державних підприємств, що сприяло вирішенню поточних проблем фінансування економічного розвитку й посилило конкуренцію, стимулювало науково-технічний прогрес, раціоналізацію управління, підвищення професійного рівня робітників та інженерно-технічних кадрів і, нарешті, зростання продуктивності праці й добробуту;

- більш глибокої інтеграції країн єврозони, що створила додаткові переваги та приєднання до неї нових країн-членів;

- суттєвого зростання добробуту в менш розвинених країнах-членах.

Загострення кризи останніх років у єврозоні суттєво вплинуло на економіку України. Невизначеність щодо сценаріїв розвитку світового ринку формує багатоваріантність розвитку економічної ситуації в Україні в середньостроковій перспективі. Враховуючи припущення, що головним важелем економічного зростання в найближчі 2–3 роки буде зовнішньоекономічний фактор, можемо прогнозувати наявність широкого діапазону можливостей щодо економічної динаміки в Україні, обмежувачами якої будуть, з одного боку, розвиток світової кризи (рівень її деструктивності й поширення на інші регіони світу), а з іншого – якість управління національною економікою та адекватність реагування на зовнішні виклики засобами економічної політики.

За оцінками Консенсус-прогнозу «Україна: перспективи розвитку» [13], підготовленого за участю Міністерства економіки України, Міністерства фінансів України й ряду незалежних експертних установ, у переліку актуальних ризиків для національного розвитку на провідних позиціях виявилися саме зовнішні ризики (з оцінками найбільшої ймовірності реалізації явища і негативним впливом на Україну):

- недоотримання запланованого фінансування від МВФ;

- погіршення зовнішньоекономічної кон'юнктури (чергове зниження цін на світових сировинних ринках);

- посилення боргової кризи в єврозоні;

- дефіцит зовнішнього фінансування і звуження можливостей доступу до міжнародних ринків капіталу;

- нестабільність (з тенденцією до зростання) цін на енергоресурси.

Водночас погіршились експертні оцінки щодо внутрішніх ризиків. Найбільш актуальними внутрішніми ризиками є такі:

- збереження низької кредитної активності комерційних банків;

- прийняття економічно необґрунтованих рішень щодо зменшення соціальних виплат;

- значне зростання дефіциту державного бюджету й касових розривів у Пенсійному фонді, фондах державного соціального страхування та НАК «Нафтогаз України»;

- вичікувальна позиція інвесторів;

- масовий відтік капіталу з країни, викликаний порушенням стабільності на зовнішніх фінансових і сировинних ринках.

Міжнародні рейтингові агентства й дослідницькі інститути, оцінюючи вразливість української економіки до можливих зовнішніх криз, також виходять із припущення значної залежності України від світової економіки [14]. Отже, сучасний розвиток кризових процесів у Європейському Союзі за сценарієм різкого погіршення фінансово-економічної ситуації в країнах єврозони може спричинити ланцюгову дестабілізуючу реакцію в інших слабких економіках світу й регіонах, до яких експерти зараховують і Україну.

Опосередкований вплив європейської кризи Україна відчуває вже на сьогодні. Це відбувається внаслідок зниження економічних показників і зміни вектора ділової активності в країнах – найбільших зовнішньоекономічних партнерах: Росії та інших країнах СНД, Туреччині, Китаї. Тому очевидно, що українська економіка через глибоку інтегрованість у міжнародний економічний простір, торговельних і фінансових взаємин з європейськими країнами відчуватиме негативний вплив кризових процесів, що відбуваються в Європейському Союзі, майже незалежно від того, які заходи будуть вжиті на національному рівні.

Основні вектори поширення кризи єврозони є похідними від «слабких ланок» внутрішньо- й зовнішньоекономічної позиції України. Імовірність подальшого ускладнення ситуації в українській економіці внаслідок поглиблення нестабільності в країнах єврозони досить висока, враховуючи зовнішньоекономічну позицію країни і вразливість до негативних впливів зовнішніх коливань.

Екстраполюючи модернізаційні процеси в ЄС на Україну й аналізуючи їх вплив, важливо підкреслити, що обрана Україною стратегія євроінтеграції є надзвичайно актуальною, незважаючи на фінансово-економічну нестабільність у ЄС. Більше того, причини кризи та її перебіг і реагування на неї в самому ЄС доводять, що адекватність національної соціально-економічної політики має критичне значення для досягнення країною цілей сталого економічного розвитку. Отже, головним завданням органів української влади є реалізація стратегії соціально-економічних реформ, спрямованих на «зміну економічних механізмів розвитку, системну модернізацію економіки, радикальне підвищення технологічного рівня вітчизняного виробництва, оволодіння сучасними чинниками забезпечення конкурентоспроможності національної економіки» [15, с. 49–52].

Європейський криза надала Україні своєрідну можливість прискореної й більш успішної підготовки до глибшої конвергенції в європейський спільний ринок і загальноєвропейські інститути.

По-перше, європейська криза актуалізував важливість проведення зваженої високопрофесійної економічної політики, тому Україна, демонструючи відданість саме такій політиці, могла б не тільки відновити міжнародний імідж країни з високим потенціалом економічного розвитку, а й претендувати на більш глибоку взаємодію з ЄС.

По-друге, власне українські недоліки економічного розвитку (наприклад, слабкість фіскальної політики, зарегульованість ринків і тінізація бізнесу) не виглядають занадто унікальними, враховуючи їх поширеність серед країн ЄС. Україна могла б приєднатися до загальноєвропейського досвіду антикризового управління економікою, пропонуючи власні досягнення в економічній політиці й запозичуючи ефективні новації в європейських країн.

По-третє, гальмування зростання в країнах ЄС скорочуватиме наше відставання від них. Український потенціал розвитку може знайти додаткові імпульси до розкриття.

По-четверте, за умови реалізації багатовимірного євроінтеграційного розвитку України може отримати можливість зміцнення двостороннього формату відносин з країнами Європейського Союзу.

Конкретизуючи завдання з пошуку сучасних підходів до стратегування євроінтеграції (беручи до уваги передусім негативний досвід деяких країн-членів єврозони та ЄС), фокус зусиль зовнішньоекономічного позиціонування України має зміщуватися на цілі національного розвитку: модернізацію економіки, підвищення стійкості фінансової та фіскальної систем до зовнішніх шоків і з цією метою – диверсифікацію торгових зв'язків і більш повне використання євроінтеграційних механізмів (співпраці, допомоги, імплементації правил і нормативів тощо) Крім того, майбутнє позиціонування України в європейському просторі багато в чому залежатиме від ситуації в основних галузях, які є визначальними і для національного розвитку, і для загальноєвропейського: сільському господарстві та енергетичній галузі.

Реалізація євроінтеграційної стратегії багато в чому залежить також від просування щодо підписання міжнародних договорів між Україною та ЄС – Угоди про асоціацію та Угоди про зону вільної торгівлі (створення ЗВТ є невід'ємною частиною Угоди про асоціацію). Головне значення для євроінтеграційних процесів Угоди про ЗВТ зумовлено тим, що структурно «глибоку й усеосяжну» торгову угоду між Україною та ЄС охоплює широке коло пов'язаних з торгівлею питань і не тільки спрямоване на усунення бар'єрів у торгівлі, а й сприятиме забезпеченню глибокого регуляторного зближення, тим самим частково відкриваючи внутрішній ринок ЄС для України. Отже, частина завдань з економічної модернізації вже має євроінтеграційне наповнення, тобто конвергує з національним і загальноєвропейським вектором соціально-економічного реформування.

Таким чином, українська держава зацікавлена в продовженні імплементування європейських принципів сталого соціально-економічного розвитку як національної внутрішньої економічної та зовнішньоторговельної політики.

Одним із показних кроків реального здійснення конвергентних процесів є прийняття Україною до виконання бюджетних правил європейського стандарту, які можна вважати економічними критеріями конвергенції бюджетних систем:

– питома вага державного дефіциту у ВВП не повинна перевищувати 3%;

– питома вага внутрішнього державного боргу у ВВП не повинна перевищувати 60% [16, с. 428].

У межах дослідження цього підрозділу роботи здійснимо оцінку ступеня конвергенції бюджетної системи України до європейської фінансової системи.

Основні теоретичні підходи до оцінки конвергенції були розроблені в рамках теорії економічного зростання, але на сьогодні застосовуються до широкого спектру показників. Насамперед, мова йде про концепції β-конвергенції та σ-конвергенції. Згідно з ідеєю β-конвергенції, бідніші країни в початковий період часу характеризуються в середньому більш високими темпами зростання в ході процесу інтеграції. Аналогічним чином, країни з невеликим рівнем іншого показника в початковий період часу характеризуються великими темпами його зростання. Інакше кажучи, темпи приросту показника й вихідний рівень зворотньо корельовано, що може бути виявлено на основі найпростішої економетричної регресії. σ-конвергенція передбачає зменшення з часом стандартного відхилення величини показника (наприклад, ВВП на душу населення), згладжує розбіжність між країнами. Іншим індикатором, який часто використовують при наявності тренда в тимчасових рядах, є ставлення стандартного відхилення до середньої (коефіцієнт варіації). β-конвергенція не завжди передбачає σ-конвергенцію: у ситуації, коли група більш багатих і бідніших країн постійно змінюється (за рахунок погіршення економічного становища в багатих і поліпшення в бідних), але загальний рівень розриву між багатими й бідними постійний, σ-конвергенція відсутня [17; 18].

Альтернативу цього аналізу становить вивчення кореляції динаміки зміни показників (наприклад, темпи зростання). Очевидно, що подібна конвергенція також не збігається з σ-або β-конвергенцією; навпаки, при збіжних темпах зростання не абсолютні значення показників країн розходяться, а кореляція між вихідним рівнем і поточною динамікою відсутня. Водночас цей показник становить інтерес хоча б тому, що відображає схожу реакцію країн на екзогенні шоки або навіть (при більш вільній інтерпретації) передачу шоків з однієї країни в іншу, тобто існування зв'язуючих економіки механізмів трансмісії збурень. Інакше кажучи, на відміну від згаданих вище довгострокових показників, мова йде про оцінку, швидше короткострокової динаміки «зближення» ділових циклів [19, с. 28–31].

Для оцінки конвергенції бюджетної системи України з бюджетними системами країн ЄС застосуємо такі групи основних параметрів бюджетної системи аналізованих країн: фіскальна (бюджетна) позиція (% ВВП) та фіскальний імпульс – розрив ВВП (%) (відхилення фактичного обсягу виробництва від потенційного).

Позитивний розрив випуску використовується для вимірювання «перегріву» економіки та інфляційного тиску. Позитивний розрив випуску – сигнал для посилення монетарної й податково-бюджетної політики. Якщо позитивний розрив випуску посилює наявний інфляційний тиск, то, відповідно, негативний розрив випуску сигналізує про наявність дефляційного тиску. При негативному розриві випуску додаткове зростання фактичного випуску призводить до завантаження невикористовуваних виробничих потужностей і до досягнення економікою найбільш оптимальних темпів зростання.

Як правило, фактичний номінальний дефіцит бюджету не завжди повною мірою характеризує зміни в секторі державних фінансів. Це можна пояснити тим, що дефіцит бюджету на конкретний період часу відображає як тенденції змін у бюджетно-податковій політиці, так і те, як економічна ситуація в країні вплинула на податкові надходження й державні витрати. Іншими словами, якщо просто відстежувати напрями зміни дефіциту, то не завжди ясно, чи є вони причиною або результатом змін економічних циклів. Для точнішої оцінки конвергенції використовується показник фіскальної позиції, який, по-перше, максимально виключає доходи й витрати, що не впливають на внутрішній попит (наприклад, процентні платежі за зовнішнім боргом), а по-друге, скорегований на циклічну складову економіки. Оскільки в разі перегріву економіки (тобто більш високих темпів зростання) податкові надходження будуть вищі, отже, дефіцит бюджету буде меншим. У нашо-

му випадку такими показниками фіскальної позиції є циклічно скоригований первинний дефіцит бюджету у відсотках від ВВП, а також фіскальний імпульс як зміна фіскальної позиції за рік (таблиця 1, 2).

У цьому разі використовується підхід відповідної концепції σ-конвергенції. Кожна країна розглядається як точка у багатовимірному просторі, кожний вимір якого відповідає якійсь певній характеристиці. Кожен показник, включений до аналізу, інтерпретується як координата точки (країни) в просторі ознак, вибраних для характеристики конвергенції. Чим ближче розташовані точки просторі, тим вищий рівень конвергенції. Для оцінки відстані використовується найпростіша евклідова дистанція. При цьому різноякісні ознаки наведені в порівнянний вид за рахунок нормування: з кожного значення показника віднімається його середня величина для всіх країн, і результат ділиться на стандартне відхилення. Отже, розмірність показників не впливає на підсумковий індекс.

На основі застосування наведеного масиву даних нами отримано такі результати оцінки конвергенції бюджетної системи України з бюджетними секторами країн ЄС (рис. 1–7).

Таблиця 1

Фіскальна позиція країн Європейського Союзу та України, % ВВП

Країна/роки	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ЄС-27 (EU 27)	-0,9	-2,4	-6,9	-6,5	-4,4	-3,9	-3,3
Зона євро (17 країн) (EA 17)	-0,7	-2,9	-6,4	-6,2	-4,1	-3,7	-3,1
Бельгія (BE)	-0,1	-1,0	-5,6	-3,8	-3,8	-4,9	-2,6
Болгарія (BG)	1,2	1,7	-4,3	-3,1	-2,0	-0,8	-1,5
Чехія (CZ)	-0,7	-2,2	-5,8	-4,7	-3,2	-4,2	-1,5
Данія (DK)	4,8	3,2	-2,7	-2,5	-1,9	-3,8	-0,8
Німеччина (DE)	0,2	-0,1	-3,1	-4,2	-0,8	0,1	0,0
Естонія (EE)	2,4	-3,0	-2,0	0,2	1,1	-0,2	-0,2
Ірландія (IE)	0,2	-7,4	-13,7	-30,6	-13,1	-8,2	-7,2
Греція (EL)	-6,5	-9,8	-15,7	-10,9	-9,6	-8,9	-12,7
Іспанія (ES)	2,0	-4,5	-11,1	-9,6	-9,6	-10,6	-7,1
Франція (FR)	-2,7	-3,3	-7,5	-7,0	-5,2	-4,9	-4,3
Хорватія (HR)	-1,9	-1,9	-5,4	-6,4	-7,8	-5,0	-4,9
Італія (IT)	-1,6	-2,7	-5,5	-4,5	-3,7	-3,0	-3,0
Кіпр (CY)	3,5	0,9	-6,1	-5,3	-6,3	-6,4	-5,4
Латвія (LV)	-0,7	-4,4	-9,2	-8,2	-3,5	-1,3	-1,0
Литва (LT)	-1,0	-3,3	-9,4	-7,2	-5,5	-3,2	-2,2
Люксембург (LU)	3,7	3,2	-0,7	-0,8	0,2	0,0	0,1
Угорщина (HU)	-5,1	-3,7	-4,6	-4,3	4,3	-2,1	-2,2
Мальта (MT)	-2,3	-4,6	-3,7	-3,5	-2,7	-3,3	-2,8
Нідерланди (NL)	0,2	0,5	-5,6	-5,1	-4,3	-4,1	-2,5
Австрія (AT)	-0,9	-0,9	-4,1	-4,5	-2,5	-2,6	-1,5
Польща (PL)	-1,9	-3,7	-7,5	-7,8	-5,1	-3,9	-4,3
Португалія (PT)	-3,1	-3,6	-10,2	-9,8	-4,3	-6,4	-4,9
Румунія (RO)	-2,9	-5,7	-9,0	-6,8	-5,5	-3,0	-2,3
Словенія (SI)	0,0	-1,9	-6,3	-5,1	-6,4	-4,0	-14,7
Словаччина (SK)	-1,8	-2,1	-8,0	-7,5	-4,8	-4,5	-2,8
Фінляндія (FI)	5,3	4,4	-2,5	-2,5	-0,7	-1,8	-2,1
Швеція (SE)	3,6	2,2	-0,7	0,3	0,2	-0,6	-1,1
Об'єднане Королівство (UK)	-2,8	-5,0	-11,4	-10,0	-7,6	-6,1	-5,8
Норвегія (NO)	17,5	18,8	10,5	11,1	13,6	13,9	11,1
Україна (UA)	**-1,4**	**-1,3**	**-3,8**	**-5,9**	**-1,8**	**-2,8**	**-4,6**

Складено автором на основі даних [20; 21; 22]

Таблиця 2

Розрив ВВП країн Європейського Союзу та України, %

Країна/роки	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ЄС-27 (EU 27)	3,2	0,4	-4,5	-2,0	-1,7	-0,4	-0,1
Зона євро (17 країн) (EA 17)	3,1	2,2	-2,9	-1,7	-0,8	-1,8	-2,7
Бельгія (BE)	2,9	1,0	-2,8	2,3	1,8	-0,1	0,2
Болгарія (BG)	6,4	6,2	-5,5	0,4	1,8	0,6	0,9
Чехія (CZ)	5,7	3,1	-4,5	2,5	1,8	-1,0	-0,9
Данія (DK)	1,6	-0,8	-5,7	1,4	1,1	-0,4	0,4
Німеччина (DE)	0,2	-0,1	-3,1	-4,2	-0,8	0,1	-0,4
Естонія (EE)	7,5	-4,2	-14,1	2,6	9,6	3,9	0,8
Ірландія (IE)	5,0	-2,2	-6,4	-1,1	2,2	0,2	-0,3
Греція (EL)	3,5	-0,2	-3,2	-4,9	-7,1	-7,0	-3,9

Продовження таблиці 2

Іспанія (ES)	3,5	0,9	-3,8	-0,2	0,1	1,6	1,2
Франція (FR)	2,5	1,1	-3,0	-2,2	-1,0	-1,8	-2,5
Хорватія (HR)	5,1	2,1	-6,9	-2,3	-0,2	-1,9	-1,0
Італія (IT)	3,1	1,6	-3,7	-1,9	-1,8	-3,4	-4,8
Кіпр (CY)	5,1	3,6	-1,9	1,3	0,4	-2,4	-5,4
Латвія (LV)	10,0	-2,8	-17,7	-1,3	5,3	5,2	4,1
Литва (LT)	9,7	2,9	-14,8	1,6	6,0	3,7	3,3
Люксембург (LU)	6,6	-0,7	-5,6	3,1	1,9	-0,2	2,1
Угорщина (HU)	0,1	0,9	-6,8	1,1	1,6	-1,7	1,1
Мальта (MT)	4,1	3,9	-2,8	4,2	1,5	0,8	2,6
Нідерланди (NL)	3,9	1,8	-3,7	1,5	0,9	-1,2	-0,8
Австрія (AT)	3,7	1,4	-3,8	1,8	2,8	0,9	0,3
Польща (PL)	6,8	5,1	-1,6	-3,9	-4,5	-2,0	-1,6
Португалія (PT)	2,4	0,0	-2,9	1,9	-1,3	-3,2	-1,4
Румунія (RO)	6,3	7,3	-6,6	-1,1	-2,3	-0,6	-3,5
Словенія (SI)	7,0	3,4	-7,9	1,3	0,7	-2,5	-1,1
Словаччина (SK)	10,5	5,8	-4,9	-4,4	-3,0	-1,8	-0,9
Фінляндія (FI)	5,3	0,3	-8,5	3,4	2,8	-1,0	-1,4
Швеція (SE)	3,3	-0,6	-5,0	6,6	2,9	0,9	1,6
Об'єднане Королівство (UK)	3,6	1,7	-2,1	-1,8	-2,5	-2,9	-2,7
Норвегія (NO)	2,7	0,1	-1,6	0,5	1,3	2,9	0,6
Україна (UA)	**3,2**	**2,1**	**-3,7**	**-1,8**	**-2,3**	**-4,7**	**-3,0**

Складено автором на основі даних [20; 21; 22; 23]

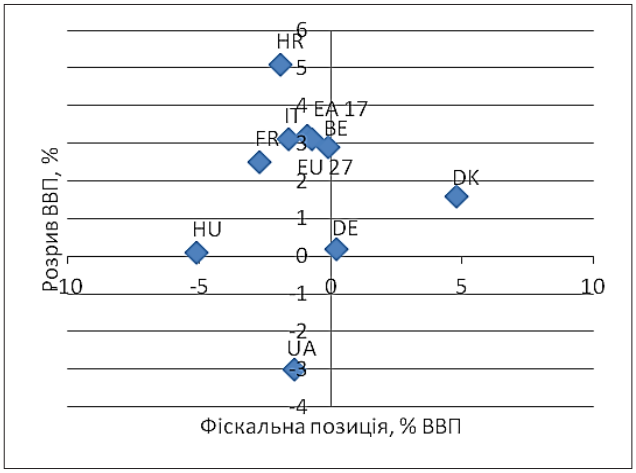

Рис. 1. Конвергенція бюджетної системи України з країнами ЄС, 2007 р.

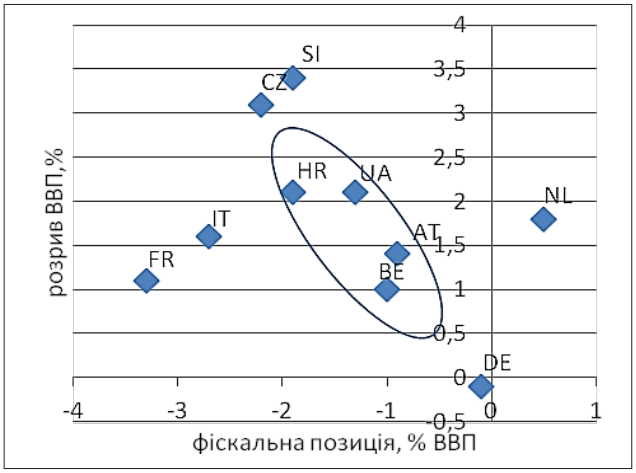

Рис. 2. Конвергенція бюджетної системи України з країнами ЄС, 2008 р.

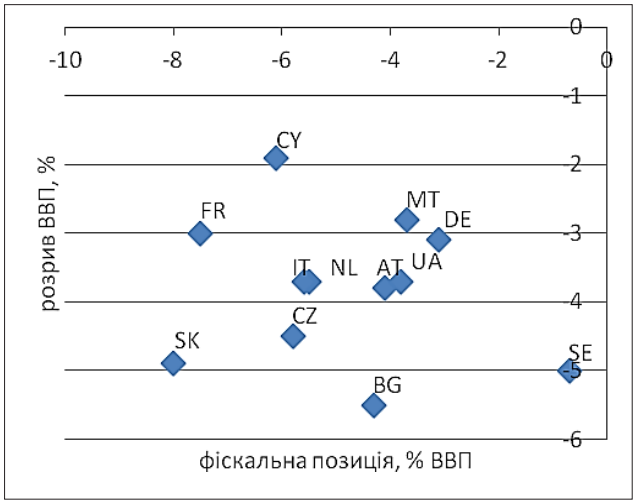

Рис. 3. Конвергенція бюджетної системи України з країнами ЄС, 2009 р.

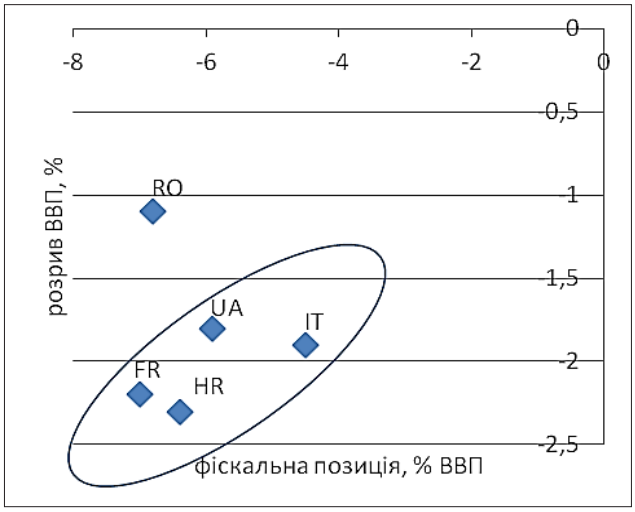

Рис. 4. Конвергенція бюджетної системи України з країнами ЄС, 2010 р.

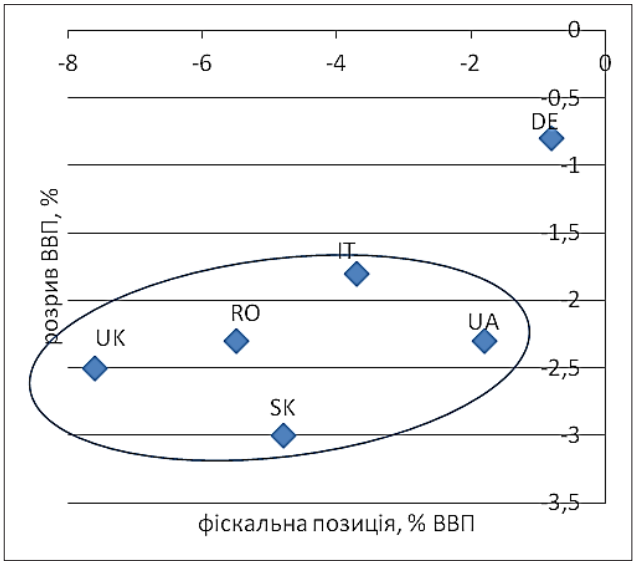

Рис. 5. Конвергенція бюджетної системи України з країнами ЄС, 2011 р.

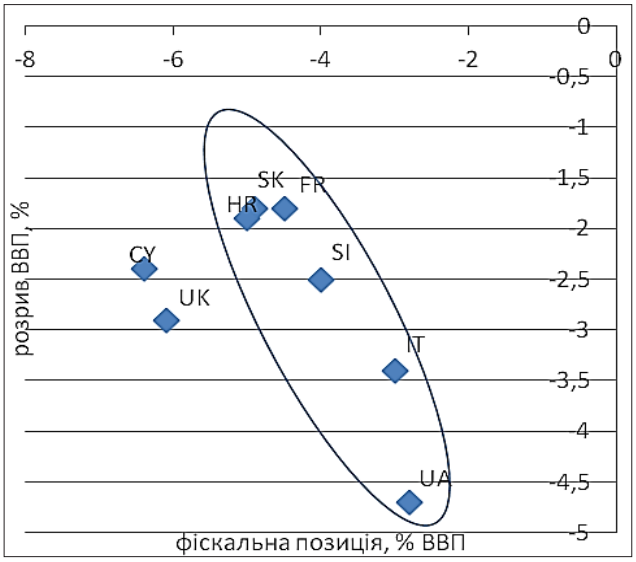

Рис. 6. Конвергенція бюджетної системи України з країнами ЄС, 2012 р.

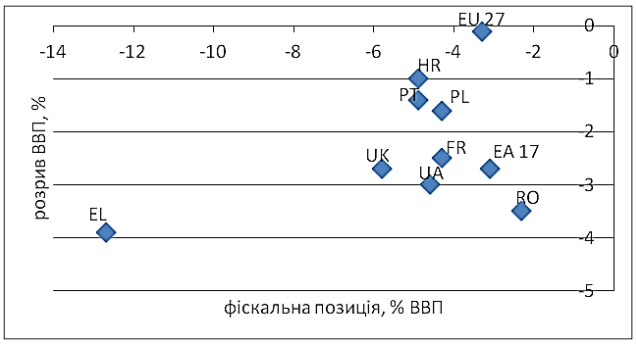

Рис. 7. Конвергенція бюджетної системи України з ЄС-27, 2013 р.

Розроблено автором за результатами дослідження

Висновки. Як бачимо за результатами аналізу, з 2007–2013 рр. процес конвергенції бюджетної системи України до бюджетних стандартів ЄС дедалі поглиблюється. Так, у 2007 р. бюджетна система Україна наближувалася по аналізованих критеріях до стандартів бюджетних систем лише двох країн – Угорщини та Німеччини, у 2008 р. до трьох – Австрії, Бельгії та Хорватії; у 2009 р. – Італії, Чеської Республіки, Нідерландів, Австрії, Німеччини, Мальти; у 2010 р. – Франції, Хорватії, Італії; у 2011 р. – Італії, Румунії, Словаччини; у 2012 р. – Італії, Словенії, Франції, Угорщини, Словаччини; у 2013 р. – Франції, Португалії, Польщі, Угорщини, Румунії та зони євро (ЕА 17). Це пояснюється проведенням консолідованої бюджетної політики ЄС, упровадженням та виконанням Спільного бюджету європейським співтовариством, що сприяло внутрішнім процесам конвергенції країн ЄС, та активізацією процесів європейської інтеграції з боку України, конвергенцією вітчизняної бюджетної системи до європейських стандартів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Силантьев В. Теория конвергенции: генезис и современные реалии / В. Силантьев, Г. Россинская // Актуальные проблемы развития общества и экономики, 2013. –- № 3. – С.39–43.
2. Модели и реалии «постсоциалистического» общества. Судьба конвергентных теорий и поиски нового синтеза. – [Электронний ресурс]. – Режим доступу : http://rusmir.in.ua/nay/3327-modeli-i-realii- postsocialisticheskogo-obshhestva.html.
3. Нова філософська енциклопедія. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : iph.ras.ru/enc.htm.
4. Экономический словарь. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://abc.informbureau.com/html/eiiaadaaioess.html.
5. Добреньков В.И., Кравченко А.И. История зарубежной социологии. Теория конвергенции. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://society.polbu.ru/dobrenkov_histsociology/ch82_all.html.
6. Концепции / Теория конвергенции. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.intertrend.ru/news/html/96.htm.
7. Про затвердження Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу: Указ Президента України зі змінами і доповненнями № 929/2011 від 27.09.2011р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/615/98.
8. Про затвердження Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу: Указ Президента від 11 червня 1998 року №615/98.–[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/615/98.
9. Financial integration and growth – Is emerging Europe different? Christian Friedrich, Isabel Schnabel and Jeromin Zettelmeyer. Working Paper No. 123. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ebrd.com/downloads/research/economics/workingpapers/wp0123.pdf.
10. Skribans Valerijs. Latvia's Incoming in European Union Economic Effect Estimation. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://mpra.ub.uni-muenchen.de/32522/1/Skribans.pdf.
11. Бабынина Л.О. Особенности участия скандинавских стран и Финляндии в процессе европейской интеграции. Международные отношения. Политология. Регионоведение // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. – 2010. – № 3 (1). – С. 296–303.
12. Чарушина О.Б. Экономические последствия членства Австрии в Европейском Союзе / О.Б. Чарушина // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия «Экономика». – 2008. – Вып. 1. – С. 140–146.
13. Україна: перспективи розвитку: консенсус-прогноз. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://me.kmu.gov.ua/file/link/180643/file/Consensus_2012_APRIL_%20ukr.pdf.
14. Worsening Eurozone Crisis Dominates Credit Outlook : special report / Sovereign Review and Outlook. – 2013. – December [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fitchratings.com.
15. Жаліло Я.А. Післякризовий розвиток економіки України: засади стратегії модернізації / Я.А. Жаліло, Д.С. Покришка, Я.В. Белінська та ін. – К. : НІСД, 2012. – 80 с.
16. Євроінтеграційний розвиток фінансової системи України / За ред. І.Я. Чугунова. – К. : Академія фінансового управління, 2009. – 471 с.
17. Barro R.J., Sala-i-Martin X. Convergence. Journal of Political Economy, 1992. – Vol. 100, no. 2.

18. Sala-i-Martin X. Regional Cohesion: Evidence & Theories of Regional Growth &Convergence. European Economic Review, 1996. – Vol. 40.
19. Rana P.B. Economic Integration in East Asia: Trends, Prospects, & a Possible Roadmap.ADB Working Paper on Regional Economic Integration, 2006. – No. 2. – P. 26–54.
20. Офіційний сайт статистики Європейського Союзу. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/.
21. Офіційний сайт Державної статистичної служби України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua
22. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua.
23. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.imf.org.

УДК 336.2

Щитнік Ю.О.
аспірант кафедри фінансів
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

ДОХОДИ НАСЕЛЕННЯ ЯК ОБ'ЄКТ ОСОБИСТОГО ОПОДАТКУВАННЯ

У статті проналізовано визначення поняття «доходи» та формулювання власної дефініції «доходи населення». Проведено аналіз структури доходів населення й визначено найбільші структурні компоненти доходу. Визначено, що в умовах економічної кризи особливого значення набуває політика доходів, яка здійснюється державою через формування певної соціальної політики.
Ключові слова: доходи, заробітня плата, соціальні трансферти, дохід від власності, дохід від підприємницької діяльності, прожитковий мінімум.

Щитник Ю.А. ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ КАК ОБЪЕКТ ЛИЧНОГО НАЛОГООБЛАЖЕНИЯ
В статье проведен анализ определения понятия «доходы» и формулирование собственной дефиниции «доходы населения». Проведен анализ структуры доходов населения и определены саме большие структурные компоненты дохода. Определено, что в условиях экономического кризиса особое значение приобретает политика доходов, которая осуществляется государством через формирование определенной социальной политики.
Ключевые слова: доходы, заработная плата, социальные трансферты, доход от собственности, доход от предпринимательской деятельности, прожиточный минимум.

Shchitnik Y.A. INCOME AS A SUBJECT OF PERSONAL INCOME TAX
The article deals with analyzes the definitions of "income" and formulate their own definition of "household income." Analysis of income structure and identifies the major components or structures revenue. It was determined that during the economic crisis of special importance incomes policies undertaken by the state through the formation of a social policy.
Keywords: income, wages, social transfers, income from property, business income, living wage.

Постановка проблеми. Побудова ефективної системи оподаткування доходів фізичних осіб має важливе значення. Податок на доходи фізичних осіб є одним із ефективних фіскальних важелів для різних податкових систем, а основною метою його введення є забезпечення бюджетних надходжень.

В умовах ринкової економіки не зникає актуальність дослідження поняття «дохід». Відсутність чіткого визначення та складу доходів населення, що є об'єктом особистого прибуткового оподаткування в Україні є важливою проблемою. Учені й досі не досягли згоди щодо трактування поняття «дохід» і його складових.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пізніше проблемою обчислення національного доходу, а потім і особистого доходу займались такі економісти, як В. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, Д.С. Мілль, К. Маркс, Г. Шмоллер, Л. Брентано, К. Бюхер, М. Туган-Барановський, В.С. Джевонс, А. Маршалл, Дж.Р. Гікс, Дж.М. Кейнс та інші.

Щодо сучасних економістів можемо зазначити, що різні аспекти категорії «дохід» у своїх працях досліджували І. Гнибіденко, Е. Лібанова, В. Мандибура, В. Новіков, Г. Оганян, С. Панчишин, О.Савенко, І. Тивончук, Н. Холод та інші. Кожен із вищеназваних економістів, розкриваючи сутність цього поняття, розглядає різні його аспекти (економічний, соціальний, юридичний) і трактує поняття «дохід» по-різному.

Постановка завдання. Визначення поняття «доходи населення» як об'єкт особистого прибуткового оподаткування, вивчення структури доходів і значення кожної складової доходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Єдиного визначення поняття «дохід» у сучасній літературі не існує. Учені розглядають різні аспекти цього поняття і трактують «дохід» по-різному. Передусім на пильну увагу фахівців заслуговують джерела доходів (виділяють чотири основні джерела: заробітну плату, доходи від власності, соціальні трансфери й доходи від господарської діяльності), види, структура, а також диференціація доходів.

Сучасні вітчизняні науковці термін «дохід» розглядають у всіх його аспектах, хоча трактуванню терміна приділяють мало уваги. Серед економістів, які розглянули поняття «дохід» і дали йому чітке визначення, слід назвати З. Ватаманюка, Т. Ленейка, С. Панчишина, О. Савенка, Н. Холода та ін. Ці вчені дають сучасне трактування доходу, в основі якого лежить класичне визначення Дж.Р. Гікса, тобто розглядають це поняття на мікрорівні та в економічному аспекті [1, с. 4; 6, с. 135].

На думку С. Панчишина та Н. Холода, доходи населення – це сукупність коштів і натуральних надходжень, які домогосподарства отримали за певний період. У перехідній економіці вони мають досить складну структуру. Це визначається передусім наявністю в економіці різних форм власності, що активно

впливають на процес формування, розподілу й перерозподілу доходів.

Отже, розглядаючи поняття «дохід» ці вчені роблять акцент на грошових і негрошових надходженнях домогосподарств, не враховуючи майбутнього часу, а також не торкаючись соціально-психологічних аспектів цього поняття.

Чіткіше визначення доходу дали З. Ватаманюк та С. Панчишин: доходи домогосподарств або особисті доходи – це сума грошових коштів і продуктів, отриманих або вироблених домогосподарствами за певний період часу, як правило, за рік. У цьому визначені «доходу» конкретизується період часу, хоча й не враховується майбутній час [9, с. 147].

У фаховій літературі наводяться й інші визначення доходу, які враховують не тільки надходження, а й витрати; і, крім матеріального аспекту, безпосередньо торкаються загальноемоційного стану людини. Врахування у визначенні цього терміна загальноемоційного стану торкає, крім економічного аспекту, ще й соціальний. Отже, при розгляді цього терміна вчений зосереджується на юридичному аспекті поняття «дохід». Крім того, «дохід» він вважає показником, який вимірює рівень життя населення й суспільства загалом. Тому ще одним визначенням цього терміна О. Савенко вважає таке: «доходи населення є концентрованим вираженням кінцевих результатів взаємодії всієї сукупності параметрів, що характеризують стан і динаміку окремих блоків економічної системи». Тобто, на його думку, через цей показник відображається стан справ у сфері кінцевого споживання й оцінюється реальний рівень виконання завдань з підвищення добробуту населення [3, с. 22].

Вивчаючи теоретичні надбання зарубіжних і вітчизняних учених, які стосуються суті та економічної природи терміна «дохід», можна констатувати, що, розглядаючи сутність цього поняття, вчені робили наголос на різних його аспектах, таких як економічний, соціальний і юридичний. Узагальнюючи наведені визначення й інтегруючи думки авторів, схиляємось до розуміння, що дохід – це максимальна кількість засобів (коштів і натуральних надходжень), отриманих або вироблених індивідом за рік для підтримання його фізичного, морального, економічного й інтелектуального стану, які він може витратити за умови, що очікувана вартість (у грошовому вираженні) майбутніх надходжень залишиться попередньою.

Одне з центральних місць у системі оцінки матеріального добробуту населення посідають показники доходів і витрат. У монетарній економіці саме доходи характеризують економічний статус особи чи домогосподарства. Але трансформаційні процеси, що відбулися в економіці України, вплинули на специфіку формування доходів населення, а саме: призвели до появи значних масштабів тіньових надходжень, у результаті цього доходи перестали відображати реальний рівень добробуту населення, що викликало потребу вивчати їх тільки в тісному зв'язку з показниками витрат [2; 4; 5].

Доходи населення – це, дійсно, складна й багатогранна соціально-економічна категорія, до складу якої включають заробітну плату, прибуток і змішаний дохід, доходи від власності (одержані), соціальну допомогу та трансферти.

Дані таблиці 1 свідчать, що найбільшим структурним компонентом доходу є заробітна плата, її частка становить у 2008 р.– 44,8%; 2009 р.– 43,3%; 2010 р.– 40,8%; 2011 р.– 40,9%; 2012 р.– 41,8%; 2013 р.– 42,2%. Така ситуація є свідченням того, що заробітна плата є основним джерелом доходу й визначальним фактором матеріального добробуту населення [10].

Друге місце за вагомістю після заробітної плати становлять доходи населення у вигляді соціальної допомоги і трансфертів – 36,7%, 37,8%, 40,7%, 38,4%, 37,1%, 37,4%, відповідно за роками. Така ситуація свідчить про те, що більше третини населення одержує дохід від держави у формі соціальної допомоги й трансфертів. Це говорить, скоріше за все, не про турботу держави стосовно населення, а про скорочення зайнятості, зростання частки соціально незахищених, про вади чинної державної системи соціальних виплат і, врешті-решт, про «проїдання» бюджетних коштів.

Третє місце посідають доходи від підприємницької діяльності та від власності – 18,5%, 19,2%, 18,4%, 20,7%, 21,1%, 20,4%, відповідно. Це є свідченням того, що тільки менше ніж п'ята частина населення заробляє підприємницькою діяльністю або використовує свою власність. Проте, ми маємо справу з офіційною статистикою, у зв'язку з чим необхідно пам'ятати, що саме в секторі підприємницької діяльності існує найвищий рівень тінізації доходів, тому реально частка доходу від підприємницької діяльності є більшою [10].

Праця – це ресурс, який посідає особливе місце на ринку ресурсів у зв'язку з тим, що доходи від цього ресурсу є домінантними для найчисленнішої соціальної групи населення в будь-якій країні світу. Заробітна плата – це основний вид доходу. Для більшості домогосподарств вона є головним джерелом формування їх бюджетів. У розвинутих країнах на зарплату припадає переважна частка національного доходу.

Заробітна плата – це ціна або винагорода, яку виплачують найманому працівникові за використання його робочої сили. Цей особливий вид ціни ще називають ставкою заробітної плати. Розрізняють номінальну й реальну заробітну плату. Номінальна заробітна плата – це сума грошей, яку працівник одержує за погодинну, денну, місячну роботу. Реальна заробітна плата – це сума товарів і послуг, які можна придбати

Таблиця 1

Доходи населення України за 2008 – 2013 рр. (млн грн)*

Складові доходу	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Доходи, усього	623289	845641	894286	1101175	1266753	1407197
у тому числі:						
заробітна плата	278968	366387	365300	449553	529133	593213
прибуток та змішаний доход	95203	131139	129760	160025	200230	212420
доходи від власності (одержані)	20078	28432	34654	67856	68004	74620
соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти	229040	319683	364572	423741	469386	526944

** Побудовано автором на основі даних офіційного сайту Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua*

за грошову (номінальну) заробітну плату. Вона залежить від двох чинників: розміру заробітної плати – прямо; рівня цін на життєві блага – обернено.

Існує дві основні форми заробітної плати – почасова й відрядна. Почасову зарплату визначають тривалістю витрат праці на виробництві (погодинна, потижнева, помісячна тощо). Відрядну зарплату визначають кількістю виробленої продукції [7, с. 37].

Доходи населення – грошові кошти й матеріальні блага, які отримує населення для підтримання фізичного, морального, економічного та інтелектуального стану. Найважливішу роль у доходах населення України відіграють оплата праці, на яку у 2013 р. припадало 41,4% загальних доходів, і соціальні трансферти, на які припадало 37,6% доходів населення.

Унаслідок нерівномірностей у розмірах заробітних плат між найбагатшими та найбіднішими категоріями працівників, більшість населення отримують заробітну плату, нижчу за середній рівень. У червні 2012 р. 64,3% українців одержували заробітну плату нижче за середню, яка становила тоді 3109 грн. Зарплату рівну середній або вище отримували менше ніж 35,7% українців. Аналогічна ситуація збереглася і у 2013 р. [10].

Розподіл кількості штатних працівників за розмірами нарахованої їм заробітної плати у 2013 р. (середня – 3265 грн):

- до 1218 грн – 5,0%;
- 1218–1500 грн – 16,5%;
- 1500–2000 грн – 14,1%;
- 2000–2500 грн – 11,9%;
- 2500 – 3000 грн – 10,3%;
- 3000 – 3500 грн – 8,7%;
- 3500 – 4000 грн – 7,4%;
- 4000 – 5000 грн – 9,4%;
- 5000 – 10000 грн – 12,9%;
- більше ніж 10000 грн – 3,8%.

Найвища середньомісячна заробітна плата у 2013 р. була зафіксована у сфері авіаційного транспорту (10341 грн), фінансової та страхової діяльності (6275 грн) та сфері інформації й телекомунікацій (4599 грн). Найнижча заробітна плата була зафіксована в поштовій та кур'єрській діяльності (1915 грн), закладах харчування (2249 грн) та сільському господарстві (2270 грн) [10].

Соціальні трансферти – це різні види грошових допомог, виплачені населенню з державного та місцевих бюджетів, Пенсійного фонду, Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, Фонду загальнообо'язкого державного соціального страхування на випадок безробіття, коштів підприємств, організацій і профспілок, пенсії, допомоги з непрацездатності, інвалідності, вагітності, по пологах, на дітей у малозабезпечених сім'ях, оплата навчальних відпуток тощо.

До інших одержаних трансфертів належать поточні виплати населенню у грошовій формі (крім соціальних допомог): страхові відшкодування, виплати одноразової матеріальної допомоги працівникам, компенсації тощо.

Пенсія – одноразова або регулярна грошова виплата, яка призначається у встановленому державою порядку як захід матеріального забезпечення певних категорій осіб за принципами пенсійного страхування, загальнолюдської солідарності та субсидування. Пенсії є другим за розміром джерелом доходів населення України [8, с. 27].

Прибуток і змішаний дохід – це дохід, який одержується фізичними особами в результаті виробничої діяльності за винятком витрат, пов'язаних з її здійсненням.

Таблиця 2

Динаміка заробітної плати в Україні з 1995 р. по 2013 р., грн*

	1995	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**
грн.	73	126	143	153	178	230	311	376	462	590
дол. США		68,9	76,8	62,5	43,1	42,3	57,9	70,6	86,6	110,9
	2005	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	
грн.	806	1041	1351	1806	1906	2239	2633	3026	3265	
дол. США	157	206	268	343	245	282	331	379	409	

** Побудовано автором на основі даних офіційного сайту Державного комітету статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua*

Таблиця 3

Заробітня плата в Україні по галузях економіки з 1996 р. по 2013 р., грн*

Вид діяльності	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2013
Сільське господарство	69	89	111	178	295	553	1076	1430	2023
Лісове господарство	109	116	175	271	498	851	1311	1787	2534
Рибальство	89	90	147	242	375	607	913	1191	1552
Промисловість	153	186	302	485	743	1212	2017	2580	3500
Будівництво	154	184	260	427	709	1140	1832	1754	2491
Торгівля	106	140	226	330	509	898	1514	1874	2696
Діяльність готелів та ресторанів	81	114	178	286	429	735	1221	1455	2057
Діяльність транспорту	161	202	336	573	843	1328	2207	2726	3474
Фінансова діяльність	275	333	560	976	1258	2050	3747	4601	5954
Державне управління	162	202	335	495	691	1578	2581	2747	3442
Освіта	119	128	156	267	429	806	1448	1889	2527
Охорона здоровя	117	124	138	223	351	658	1177	1631	2201
Надання послуг	109	126	162	247	400	828	1511	2065	2964
Всього	**126**	**153**	**230**	**376**	**590**	**1041**	**1806**	**2239**	**3026**

** Побудовано автором на основі даних офіційного сайту Державного комітету статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua*

Доходи від власності – це первинні доходи, що одержують власники фінансових та нефінансових активів (землі, майнових прав) від надання їх у користування іншим інституційним одиницям. До доходів від власності належать такі: дивіденди, відсотки від акцій, внесків і договорів оренди земельних ділянок та майна; доходи населення від власності на землю; відсотки за вкладами, отримані від банків фізичними особами.

Отже, структура доходів населення України характеризується негативною диспропорцією: питома вага заробітної плати є не набагато більшою, ніж питома вага соціальних трансфертів. Зовсім протилежною є ситуація, наприклад, у США. Так, за останні три десятиріччя заробітна плата в сумі особистих доходів населення становила 60 – 70%, доходи від підприємництва – 5–8%, доходи від власності – 13–19%, соціальні трансфертні платежі – 10–16%. Це свідчить про те, що, хоча складові доходу населення протягом досліджуваного періоду і зростають, що, на перший погляд, свідчить про зростання життєвого рівня, утім така тенденція є дещо «поверхневою» і не може реально відображати стан матеріального зростання добробуту населення, адже постійне підвищення та високий рівень індексу споживчих цін (2008 р.– 112,8%, 2009 р.– 125,2%, 2010 р.– 115,9%, 2011 р.– 109,4%, 2012 р.– 108,0%, 2013 р.– 100,6%) нівелює прогресивну динаміку номінальних доходів.

Світовий банк зараховує Україну до країн із середнім доходом. Звісно, за минулі вісім – десять років ми стали жити краще, але це не межа бажань. У нас дуже високий рівень бідності за самооцінками громадян, і відбувається це тому, що люди, котрі визначають свій статус (бідний, середній клас тощо), порівнюють себе з іншими людьми, з якими спілкуються, адже серед сусідів і колег трапляються й такі, котрі справді процвітають. За даними Держкомстату, 85% жителів України називають себе бідними, і це лякає. Тому на етапі ринкового реформування необхідним є втручання держави, яка має змогу усувати «прогалини» ринку.

Слід зазначити, що важливим напрямом діяльності держави є регулювання доходів, яке, у свою чергу, здійснює регулюючий вплив і на витрати, адже витрати є величиною, безпосередньо залежною від доходів населення. На переконання Е. Лібанової, Україна на сьогодні перебуває у стані ринкового романтизму, сподіваючись на те, що ринок самостійно відрегулює доходи громадян. Але це – ілюзія, яку держава зобов'язана зруйнувати.

В умовах економічної кризи особливого значення набуває політика доходів, яка здійснюється державою і є найбільш важливою складовою соціальної політики. Політика регулювання доходів населення здійснюється через таке: 1) встановлення розмірів мінімальної заробітної плати. За висновками міжнародної комісії, утвореної в 1988 р. за ініціативою Ради Європи, соціально справедливою вважається мінімальна заробітна плата, яка досягає 68% національної середньої заробітної плати; 2) визначення умов і розмірів оплати праці працівників установ і організацій, що фінансуються з бюджету; 3) встановлення неоподаткованого мінімуму, який на сьогодні фактично втратив ознаки економічної категорії та соціального нормативу, оскільки його частка в заробітній платі є меншою ніж 1%; 4) ставки податків, адже податкова система України характеризується дуже великою кількістю податків і зборів, котрі створюють відчутний податковий тягар, що змушує приховувати реальний розмір об'єктів оподаткування; 5) індексацію грошових доходів: з одного боку, індексація забезпечує зростання номінальних доходів населення, з іншого – в умовах інфляції індексація вимагає від держави значних коштів, яких немає в державному бюджеті, і тому неминуче призводить до подальшого збільшення його дефіциту; 6) трансфертні платежі. Варто відзначити, що за роки незалежності в Україні перейшли від переважно егалітарного до ролзіанського підходу до формування добробуту населення. Цей підхід хоча й передбачає доволі активне втручання держави в перерозподіл доходів, але не заперечує диференціації населення. У такий спосіб держава компенсує наявні неспроможності ринку, намагається уникнути економічної кризи та «взяти на себе роль гаранта соціальної справедливості».

Прожитковий мінімум – вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження її здоров'я, набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів і мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості.

Використання сукупного доходу здійснюється за такими напрямами: споживчі витрати, податки, збори, платежі, інші витрати, накопичення. За останні роки спостерігається зростання витрат на продовольчі товари, інші витрати, збільшення оплати послуг, зниження витрат на харчування, що, у свою чергу, свідчить про те, що населення стає біднішим.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити такі висновки:

1. Доходи – це складна й багатогранна соціально-економічна категорія, до складу якої включають заробітну плату, прибуток і змішаний дохід, доходи від власності (одержані), соціальну допомогу та трансферти.

2. Заробітна плата є основним джерелом доходу й визначальним фактором матеріального добробуту населення.

3. Заробітна плата – це основний вид доходу. Для більшості домогосподарств вона є головним джерелом формування їх бюджетів. У розвинутих країнах на зарплату припадає переважна частка національного доходу.

4. Другим джерелом доходу населення є соціальні трансферти – це різні види грошових допомог, виплачені населенню з державного та місцевих бю-

Таблиця 4

Кількість населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими за прожитковий мінімум*

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Млн осіб	39,2	39,9	39,8	35,2	30,3	25,3	22,5	5,7	3,2	2,6	3,9	3,4	4,0
% населення	80,2	82,7	83,3	76,2	65,6	55,3	49,7	12,7	7,1	5,8	8,8	7,8	9,1
Прожитковий мінімум, грн	270,1	311,3	342,0	342,0	362,2	423,0	463,8	518,5	607,5	638,5	843,2	914,1	1042,4

** Побудовано автором на основі даних офіційного сайту Державного комітету статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua*

джетів, Пенсійного фонду, Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, Фонду загальнообо'язкого державного соціального страхування на випадок безробіття.

5. У структурі джерел сукупного доходу сімей (як і особистого, і всього населення) за останні роки відбулися певні зміни. Частка доходів у вигляді оплати праці, що становить основну частину сукупного доходу сімей, має тенденцію до зниження; збільшується питома вага доходів від особистого підсобного господарства, питома вага інших джерел також має тенденцію до зростання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баланда А. Доходи населення в контексті безпечного розвитку особи та суспільства / А.Баланда // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 5. – С. 3–7.
2. Економічний словник – довідник / За ред. д.е.н., проф. С.В. Мочерного; худож. оформ. В.М. Штогрина. – К. : Феміна, 1995. – 368 с.
3. Колот А. Теоретичні і прикладні аспекти підвищення доходів працюючих як передумови збереження та розвитку людського капіталу / А. Колот, С. Григорович // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 8. – С. 19–27.
4. Лукаш Ю. А. Энциклопедический словарь-справочник руководителя предприятия [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://slovari.yandex.ru/dict/lukash.
5. Мандибура В.О. Рівень життя населення та механізми його регулювання: автореф. дис. … д-ра екон. наук: 08.09.01 / В.О. Мандибура; НАН України. Ін-т економіки. – К., 1999. –36 с.
6. Суринов А.Е. Доходы населения. Опыт количественных измерений / А.Е. Суринов – М. : Финансы и статистика. – 2000. – 432 с.
7. Словник нормативних економічних термінів: [навч.-метод. посібник] / Укладач Л.І. Гаврилюк. – Житомир : ЖІТІ. – 2002. – 184 с.
8. Тютюнникова С.В. Формування доходів населення в умовах ринкової трансформації економіки інверсійного типу: автореф. дис. … д-ра екон. наук: 08.01.01 / С.В. Тютюнникова; Харк. держ. ун-т.– Х., 1999. – 37 с.
9. Якушик І.Д. Податкові системи зарубіжних країн : [довідник] / І.Д. Якушик, Я.В. Литвиненко. – Київ : «МП Леся», 2004. – 480 с.
10. Електронний ресурс Держкомстату України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

СЕКЦІЯ 9
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.421.3

Біляченко О.Л.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Черкаського інституту банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України

КЛАСИФІКАЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ АКТИВІВ ДЛЯ ПОТРЕБ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Досліджено існуючи підходи до класифікації інформаційних ресурсів, на базі чого розроблено й обґрунтовано систему класифікації інформаційних активів для потреб бухгалтерського обліку. Підготовлено та обґрунтовано висновки й пропозиції щодо цієї проблематики.

Ключові слова: інформаційні ресурси, інформаційні активи, класифікація інформаційних активів, бухгалтерський облік, активи.

Біляченко Е.Л. КЛАССИФИКАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ АКТИВОВ ДЛЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА
Исследованы существующие подходы к классификации информационных ресурсов, на базе чего разработана и обоснована система классификации информационных активов для нужд бухгалтерского учета. Подготовлены и обоснованы выводы и предложения по этой проблематике.

Ключевые слова: информационные ресурсы, информационные активы, классификация информационных активов, бухгалтерский учет, активы.

Bilyachenko O.L. CLASSIFICATION OF THE INFORMATION ASSETS FOR THE ACCOUNTING NEEDS
The existing approaches for classification of information resources. Also, based on what was developed and proved system of classification of information assets for accounting purposes. Prepared and informed opinions and suggestions on this subject.

Keywords: information resources, information assets, classification of information assets, accounts and assets.

Постановка проблеми. Зростання ролі інформаційних ресурсів у господарський діяльності підприємств зумовлюється тотальною та сталою інформатизацією всіх сфер життя, що характеризується зростанням обсягів і потоків інформації.

На сьогодні інформація є рушійною силою в усіх сферах життя суспільства. Така ситуація має подвійний вплив: змінюючи не лише економічну систему країни, а й методологію господарської діяльності, тим самим впливаючи на бухгалтерський облік як їх іманентну складову, вона приводить, з одного боку, до появи нового об'єкта – інформаційних активів, що вимагає розробки підходів до його управління, а з іншого – до появи ситуації, коли управління на основі використання нових об'єктів обліку дозволить не лише отримати економічні вигоди від використання інформаційних активів, а й альтернативні доходи. Управління інформацією (в тому числі інформаційними активами) за допомогою бухгалтерського обліку й контролю не лише приносить позитивний економічний ефект суб'єкту господарювання, а й у цілому визначає імідж країни на світовому економічному просторі.

У зв'язку із цим особливої актуальності в сучасних умовах набувають питання вдосконалення класифікаційних підходів із метою розробки обґрунтованої методики бухгалтерського обліку інформаційних активів, що дозволить підвищити ефективність системи управління підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями визначення місця й класифікації інформації та інформаційних ресурсів в економічній системі займалися такі науковці, як В.В. Буряк, А.П. Веревченко, О.Ю. Вінничук, В.М. Гриньова, П.М. Лісов, Р.Р. Марутян, О.С. Марченко, П.П. Маслянко, Л.Г. Мельник, С.В. Мельниченко, Г.П. Несвіт, Ю.Ю. Приймак, Е.А. Ракітіна, А.В. Родіонов, М.М. Салун, О.С. Твердохліб, М.М. Чурсін та інші.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з головних особливостей економічних відносин сучасного суспільства є те, що інформація стала товаром, який можна купити та продати на ринку інформаційних послуг, а рівень конкурентоспроможності суб'єктів господарювання залежить від швидкості отримання інформації.

Інтелектуальна економіка генерує постійний потік даних, який відстежується й аналізується. Компанія IDC підрахувала, що в 2011 р. обсяг створеної та реплікованої інформації перевершив 1,8 ZB (зетабайт) – це 1,6 трлн гігабайт[1].

На сьогодні інформаційні ресурси є новим об'єктом економічної системи, у зв'язку із чим система облікового забезпечення управління такими ресурсами знаходиться в стані розробки. На основі дослідження сутності інформаційних ресурсів встановлено, що це уречевлені на матеріальному носії об'єкти інтелектуальної праці людини, які мають інформаційне походження. Виходячи з вимог, які висуваються до об'єктів бухгалтерського обліку, зокрема активів, інформаційні ресурси не є таким об'єктом.

До об'єктів бухгалтерського обліку відносяться інформаційні активи – інформаційні ресурси, які знаходяться в розпорядженні суб'єкта господарювання на правах власності, можуть бути ідентифікованими та вартість яких може бути достовірно визначено; сукупність інформаційних об'єктів на матеріальних носіях, що містять інформацію про події та процеси. У зв'язку з тим, що інформаційні активи є новим об'єктом для бухгалтерського обліку, відсутні роз-

[1] За даними компанії IDC [10]

робки дослідників у частині їх класифікації для потреб обліку й контролю, що обумовлює необхідність дослідження існуючих підходів до класифікації інформації та інформаційних ресурсів.

Інформаційні ресурси не однорідні за своєю сутністю, складом і характером використання в господарській діяльності. Дослідження існуючих підходів до класифікації інформаційних ресурсів дозволило узагальнити основні класифікаційні ознаки їх поділу та проаналізувати видову характеристику (табл. 1).

Розглянувши існуючи підходи до класифікації інформаційних ресурсів, можна зробити висновок, що більшість класифікаційних ознак носять загальноекономічний та/або технічний характер, а отже, є вузькоспеціалізованими; це означає, що можливість їх використання для потреб бухгалтерського обліку є обмеженою.

Виходячи з особливої природи інформаційних активів як частини інформаційних ресурсів, що є об'єктами обліку, та враховуючи вимоги, які висуваються до бухгалтерського обліку системою управління, досліджено можливість використання кожної з проаналізованих ознак класифікації інформаційних ресурсів у класифікації інформаційних активів для потреб бухгалтерського обліку (табл. 2).

Аналіз класифікаційного поділу інформаційних ресурсів дозволив виділити такі ознаки, які будуть використані під час побудови системи класифікації інформаційних активів для потреб бухгалтерського обліку: за ступенем готовності до використання, за формою носія інформації (відображенням на матеріальних носіях), за рівнем доступу (відкритістю ресурсу), за можливістю використання, за ціною отримання, за способом отримання.

Виходячи з результатів проведеного аналізу та базуючись на специфіці інформаційних активів як об'єктів бухгалтерського обліку, можемо запропонувати систему класифікаційних ознак цих активів (табл. 3).

Як модель для побудови аналітичного обліку інформаційних активів для потреб управління можуть бути використані такі класифікаційні ознаки:

– за приналежністю до певної організаційно-технологічної системи (бібліотечної мережі, ЗМІ, корпоративної системи тощо);

– за джерелом виникнення (вхідні (зовнішні) та вихідні (внутрішні));

– за відношенням до етапів життєвого циклу (на етапі розробки, первинні, тиражні, архівні);

– за ступенем прагматизму (обов'язкові, бажані, збиткові).

Запропонована класифікаційна система є базою для розробки організаційно-методичних положень із бухгалтерського обліку інформаційних активів, які дозволять забезпечити ефективну систему управління цим видом активів, підвищивши тим самим рівень конкурентоспроможності та мінімізувавши неефективні витрати суб'єкта господарювання у сфері інформації.

Висновки та перспективи подальших досліджень. У сучасних умовах трансформаційної економіки інформація стає одним із найважливіших ресурсів, головним національним багатством, що визначає економічну міць як держави в цілому, так і окремих підприємств. Інформація набуває статусу ключового елемента в сучасних економічних відносинах, є основою інтелектуального капіталу суспільства.

У процесі дослідження проаналізовано існуючи підходи до класифікації інформаційних ресурсів, на базі чого було розроблено систему класифікації інформаційних активів для потреб бухгалтерського обліку, що включає такі ознаки: за ступенем готовності до використання, за формою матеріального носія, за рівнем доступу, за можливістю використання, за вартістю надходження, за способом надходження, за терміном використання, за видом.

Розроблена класифікація забезпечує підвищення точності, оперативності й достовірності облікових даних для цілей управління інформаційними активами на підприємстві завдяки належно побудованій системі контролю, а також дозволяє побудувати систему синтетичного обліку цих активів.

Водночас дискусійним залишається питання поділу інформаційних активів за видами, оскільки відсутні чіткі межі між запропонованими видами та вже існуючими об'єктами права інтелектуальної власності. Крім того, суперечливим є виділення в окрему групу списків контрагентів, оскільки якщо такі списки мають електронну форму, то вони є своєрідними базами даних, а якщо паперову – то інфор-

Таблиця 1

Підходи до класифікації інформаційних ресурсів у різних літературних джерелах

Ознака класифікації	Вид та характеристика
За ступенем готовності до використання (Р.Р. Марутян [5])	актуальні (інформаційні ресурси, актуалізовані в технологічній системі певного типу суспільства)
	потенційні (потребують попередніх ресурсних витрат для свого перетворення на актуальні)
	критичні (ресурси, втрата яких супроводжується значними політичними, економічними та іншими наслідками)
За значущістю (Р.Р. Марутян [5])	стратегічні (життєво важливі інформаційні ресурси (з позиції національної безпеки))
	тактичні (прикладні науково-технічні, економічні, екологічні, демографічні та інші ресурси, необхідні для забезпечення нагальних проблем)
	операційні (поточна ділова, комерційна та інша інформація, зорієнтована на задоволення щоденних потреб)
За характером впливу на суспільні процеси (Р.Р. Марутян [5])	формувальні (спрямовані на створення суспільних процесів)
	стимулювальні (орієнтовані на підтримку й розвиток суспільних процесів)
	стримувальні (визначають межі суспільних процесів)
	деструктивні (антиресурс) (спрямовані на підрив та усунення визначених процесів)

Ознака класифікації	Вид та характеристика
За обсягом (глобальністю), територіальною ознакою (Р.Р. Марутян [5]; В.В. Буряк [1])	глобальні (світові, які не мають територіальних меж)
	загальнонаціональні (національні) (які розташовані на території окремої держави та належать їй)
	регіональні (розглядаються в межах регіону)
	локальні (на рівні місцевого самоврядування, соціальних організацій та окремих підрозділів)
За формою носія інформації, відображенням на матеріальних носіях (Р.Р. Марутян [5]; В.В. Буряк [1]; Ю.Ю. Приймак [7]; А.П. Веревченко [2]; Н.О. Якубенко [9])	електронні (електронні книжки, документи тощо, об'єднані в електронні бібліотеки, фонди тощо)
	на твердих носіях (на папері, дискеті)
	інші види документування (стрічкові, зображені, відтворені)
За формою власності (Р.Р. Марутян [5]; В.В. Буряк [1])	державні
	недержавні

Продовження таблиці 1

Ознака класифікації	Вид та характеристика
За рівнем доступу, відкритістю ресурсу (Р.Р. Марутян [5]; П.М. Ліссов, П.П. Маслянко [4])	загальнодоступні (відкриті інформаційні ресурси, які забезпечують відносини в усіх сферах суспільного державного життя, реалізацію прав, свобод, обов'язків людини, громадянина)
	з обмеженим доступом (конфіденційна й таємна інформація)
За приналежністю до певної організаційно-технологічної системи (П.М. Ліссов, П.П. Маслянко [4])	бібліотечної мережі
	ЗМІ
	корпоративної системи
За способом представлення об'єктів обліку (П.М. Ліссов, П.П. Маслянко [4]; Н.О. Якубенко [9])	твори
	документи
	видання
	бази даних
	інтернет-сторінки
	сайти тощо
За призначенням (П.М. Ліссов, П.П. Маслянко [4])	масова інформація
	освіта
	бізнес
	переписка тощо
За змістом (П.М. Ліссов, П.П. Маслянко [4])	тематичні
	об'єктні
	функціональні
За видовим складом (П.М. Ліссов, П.П. Маслянко [4])	види документів
За джерелом інформації (П.М. Ліссов, П.П. Маслянко [4])	національні або закордонні
	офіційні або неофіційні
За правовим статусом (П.М. Ліссов, П.П. Маслянко [4])	публічні документи
	об'єкти інтелектуальної власності
	спам
	таємні документи тощо
За структурним типом (П.М. Ліссов, П.П. Маслянко [4])	можливість відділення даних від програм
	формати
	кодування тощо
За способом розповсюдження й носієм (П.М. Ліссов, П.П. Маслянко [4]; М.М. Чурсін [8])	документи всіх видів на будь-яких видах носіїв
	персонал, який володіє знаннями та кваліфікацією в різних галузях науки й техніки
	організаційні одиниці (наукові, виробничі та інші організації, що мають у своєму розпорядженні технічні, фінансові та інші можливості для вирішення певного кола проблем і завдань)
	промислові зразки (будь-які матеріальні об'єкти, створені в процесі виробництва, рецептури й технології)
	науковий інструментарій (автоматизовані системи наукових досліджень, автоматизовані робочі місця)
За формою (М.М. Чурсін [8])	в активній формі (містяться на машиночитувальних носіях і можуть надаватися в реальному часі)
	в пасивній формі
Залежно від рівня значущості (С.В. Мельниченко [6])	стратегічні (життєво важливі інформаційні ресурси, розголошення яких становить загрозу суверенітету, територіальній цілісності незалежної держави)
	критичні (інформаційні ресурси, розголошення або втрата яких супроводжується значними політичними, економічними, соціальними та іншими наслідками)
	цінні (інформаційні ресурси, розголошення яких пов'язане з негативними наслідками на окремих напрямах політичної, економічної та іншої діяльності держави й суспільних інституцій, організацій усіх форм власності)
	загальносуспільні (загальнодоступні відкриті інформаційні ресурси, що забезпечують відносини в усіх сферах суспільного й державного життя та є необхідними для реалізації прав, свобод, обов'язків людини, використання яких широким загалом не має ознак загроз конституційному ладу, інтересам особи, суспільних організацій і держави)

Ознака класифікації	Вид та характеристика
За джерелом виникнення, відношенням до системи управління (В.М. Гриньова, М.М. Салун [3]; В.В. Буряк [1])	вхідні (зовнішні) (отримувані ззовні)
	вихідні (внутрішні) (надані організацією до навколишнього середовища, наприклад, реклама, проекти)
	внутрішні (такі, що створюються й використовуються в межах одного підприємства, підрозділу)
За видом інформації (В.М. Гриньова, М.М. Салун [3])	документи як ресурси (дані на папері, магнітні, оптичні носії комп'ютерів)
	ресурси зв'язку й передачі даних (технічні засоби зв'язку, факсиміле тощо)
	ресурси обробки даних (створені людиною процеси)
За можливістю використання (В.В. Буряк [1])	одноразові (використовуються під час отримання протягом короткого строку для одноразового рішення)
	інтегральні (отримані одного дня та багаторазово використовувані)
	періодичні (однорідні інформаційні ресурси, з однорідною структурою, що поступають дискретно або безперервно й використовуються одноразово)
За відношенням до етапів життєвого циклу (В.В. Буряк [1])	розроблювані (характеризуються високим рівнем поточних витрат)
	первинні (розповсюджуються вперше протягом визначеного проміжку часу)
	тиражні (використовуються, розповсюджуються повторно)
	архівні (ті, що зберігаються й не використовуються регулярно у виробничому процесі)
За ступенем прагматизму (В.В. Буряк [1])	обов'язкові (ресурси, без яких рішення не може бути прийнятим або приймається з високим рівнем ризику)
	бажані (забезпечують підвищення якості рішень, що приймаються, знижують рівень невизначеності)
	збиткові (не здійснюють суттєвого впливу на рішення, що приймається, або ускладнюють прийняття рішення)
За ціною отримання (В.В. Буряк [1])	платні (потребують цільового вкладення ресурсів)
	безкоштовні (отримані як допоміжний продукт діяльності підприємства або розповсюджувані безплатно, проте не без витрат на їх обробку й зберігання)
За способом отримання (В.В. Буряк [1])	замовлювані (спеціалізовані) (отримання яких планується завчасно, можуть бути замовлені в сторонніх організаціях або підрозділах підприємства та отримані через визначений проміжок часу)
	допоміжні (неспеціалізовані) (отримані як додатковий продукт у процесі діяльності підприємства або з навколишнього світу; їх отримання передбачається завчасно та проводиться цілеспрямовано за необхідністю)
	випадкові (отримання яких завчасно не передбачене, не заплановане)
За відношенням до суб'єкта управління (В.В. Буряк [1])	функціональні (передбачені списком робіт, виконуваних відповідно до посадової характеристики)
	додаткові (не передбачені списком робіт, виконуваних відповідно до посадової характеристики)
За функціональною ознакою, видами інформації (В.В. Буряк [1]; Н.О. Якубенко [9])	управлінські (організаційні)
	науково-технічні
	економічні
	маркетингові
	соціальні
	екологічні
За способом використання, доступу (В.В. Буряк [1]; Н.О. Якубенко [9])	для вузького використання (цінність зростає за монопольної влади)
	для широкого використання (збільшують цінність під час їх розповсюдження)

Таблиця 2

Узагальнені класифікаційні ознаки інформаційних ресурсів та можливість їх використання під час побудови системи класифікації інформаційних активів для потреб бухгалтерського обліку

Ознака класифікації	Можливість використання ознаки для класифікації інформаційних активів
За ступенем готовності до використання	+ виходячи з поставленої мети, зазначену ознаку може бути використано з таким уточненням: за можливістю відображення інформаційних активів у бухгалтерському обліку
За значущістю	– за своєю суттю ознака повторює розглянуті нижче ознаки за рівнем доступу (відкритістю ресурсу)
За характером впливу на суспільні процеси	– виділення зазначеної ознаки класифікації є важливою для потреб управління, проте не впливає на бухгалтерський облік інформаційних активів
За обсягом (глобальністю), територіальною ознакою	– класифікаційний критерій обумовлений специфікою організації роботи з інформаційними ресурсами в інформаційних системах, однак не має значення для потреб бухгалтерського обліку окремого суб'єкта господарювання
За формою носія інформації, відображенням на матеріальних носіях	+ від виду матеріального носія інформаційного активу залежить система його обліку та контролю
За формою власності	– не впливає на бухгалтерський облік інформаційних активів конкретного суб'єкта господарювання
За рівнем доступу, відкритістю ресурсу	+ має вагоме значення не лише для потреб бухгалтерського обліку, а й для цілей контролю та управління
За приналежністю до певної організаційно-технологічної системи	–/+ не впливає на облік інформаційних активів, проте може бути використана як модель побудови аналітичного обліку для цілей управління
За способом представлення об'єктів обліку	– є суперечливою в частині визначення самої ознаки та включення до неї об'єктів, які є об'єктами права інтелектуальної власності та обліковуються як такі відповідно до норм чинного законодавства
За призначенням	–
За змістом	–
За видовим складом	–
За джерелом інформації	–
За правовим статусом	– зазначена класифікація втрачає сенс під час її застосування для поділу інформаційних активів
За структурним типом	–
За способом розповсюдження та носієм	– є досить узагальненою та потребує деталізації
За формою	–
Залежно від рівня значущості	– види виділених інформаційних ресурсів було розглянуто та проаналізовано вище
За джерелом виникнення, відношенням до системи управління	–/+ не впливає на бухгалтерський облік інформаційних активів, проте може бути використана як модель побудови аналітичного обліку для цілей управління
За видом інформації	– є суперечливою в частині можливості віднесення наведених об'єктів до інформаційних ресурсів
За можливістю використання	+
За відношенням до етапів життєвого циклу	–/+ не впливає на бухгалтерський облік інформаційних активів, проте може бути використана як модель побудови аналітичного обліку для цілей управління
За ступенем прагматизму	–/+ не впливає на бухгалтерський облік інформаційних активів, проте може бути використана як модель побудови аналітичного обліку для цілей управління
За ціною отримання	+ виходячи з поставленої мети, зазначена ознака може бути використана з таким уточненням: за вартістю надходження
За способом отримання	+ виходячи з поставленої мети, зазначена ознака може бути використана з певним уточненням (за способом надходження) та застосована для побудови аналітичного обліку інформаційних активів
За відношенням до суб'єкта управління	–
За функціональною ознакою, видами інформації	–
За способом використання, доступу	–

Таблиця 3

Система класифікації інформаційних активів для потреб бухгалтерського обліку

Ознака	Вид	Характеристика
За ступенем готовності до використання	актуальні	інформаційні активи, які відповідають встановленим критеріям: можуть бути ідентифіковані й оцінені, у результаті чого є об'єктами обліку
	потенційні	інформаційні активи, які не можуть бути ідентифіковані та/або оцінені в цей момент часу з певних причин, однак існує обґрунтована ймовірність їх перетворення на актуальні
За формою матеріального носія	електронні	інформаційні активи, які зберігається в електронній формі на комп'ютерах, дисках тощо
	паперові	інформаційні активи, які описані та зберігаються в паперовому варіанті
За рівнем доступу	загальнодоступні	відкриті інформаційні активи, інформація на яких доступна всім зацікавленим особам
	з обмеженим доступом	інформаційні активи, які містять конфіденційну й таємну інформацію, що має обмежений доступ за рівнями управління суб'єктом господарювання
За можливістю використання	одноразові	інформаційні активи, які мають цільовий характер та надходять на підприємство для виконання поставленого завдання
	інтегральні	багатофункціональні інформаційні активи, які приносять економічні вигоди підприємству протягом тривалого терміну використання
	періодичні	однорідні інформаційні активи, з однорідною структурою, які надходять дискретно або безперервно та використовуються одноразово
За вартістю надходження	платні	інформаційні активи, які надходять на підприємство на платній основі
	безкоштовні	безоплатно отримані інформаційні активи
За способом надходження	спеціальні	розроблені або замовлені в іншого суб'єкта господарювання інформаційні активи, отримання яких передбачається завчасно та проводиться цілеспрямовано за необхідності
	випадкові	інформаційні активи, надходження яких завчасно не передбачалося та не планувалося, випадково отримані інформаційні активи
За терміном використання	довгострокові	інформаційні активи, які використовується підприємством більше одного року або одного виробничого циклу, якщо він перевищує рік
	короткострокові	інформаційні активи, які використовується на підприємстві менше одного року або одного виробничого циклу, якщо він перевищує рік
	з невизначеним строком використання	інформаційні активи, строк корисного використання яких встановити неможливо через певні обставини
За видом	бази даних	інформаційні активи, які зберігають певним чином структуровані дані
	сайти	сукупність веб-сторінок, які об'єднані за змістом та навігаційно
	списки контрагентів	інформаційні активи, які містять сукупність даних про клієнтів, постачальників
	документи	ідентифіковані активи у вигляді ресурсів, які містять цінну інформацію

маційними документами. Встановлення місця інформаційних активів у системі об'єктів бухгалтерського обліку та розробка організаційно-методичного забезпечення з їх обліку й контролю є напрямом подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Буряк В.В. Классификация информационных ресурсов / В.В. Буряк // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія «Економічна». – 2004. – Вип. 75. – С. 21–29.
2. Веревченко А.П. Информационные ресурсы: определение, основные понятия, параметры, особенности открытого потока информации, помехи, возникающие в каналах поступления информации / А.П. Веревченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://elib.mubint.ru/lib/knigi/Verevchenko_Inforesursi.p.
3. Гриньова В.М. Роль інформаційного ресурсу в системі продуктивних сил підприємства / В.М. Гриньова, М.М. Салун // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія «Економічна». – 2011. – Вип. 39-1. – С. 79–82.
4. Ліссов П.М. Проблеми і технології продукування інформаційних ресурсів / П.М. Ліссов, П.П. Маслянко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lissov.kiev.ua/files/publications/kpi/Maslyanko_Lissov_IAI.pdf.
5. Марутян Р.Р. Інформаційні ресурси у системі забезпечення національної безпеки / Р.Р. Марутян [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dsaua.org/index.php?option=com_content&view=article&id=114%3A2010-11-30-17-18-49&catid=66%3A2010-12-13-08-48-53&Itemid=90&lang=uk.
6. Мельниченко С.В. Інформаційний ринок: елемент механізму управління туризмом / С.В. Мельниченко // Університетські наукові записки. – 2007. – № 1(21). – С. 303–307.
7. Приймак Ю.Ю. Національні інформаційні ресурси – джерело державних інформаційних продуктів та послуг / Ю.Ю. Приймак // Державне управління: теорія та практика : [електрон. наук.-фах. вид.]. – 2009. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.academy.gov.ua/ej/ej10/doc_pdf/Priymak.pdf.
8. Чурсін М.М. Інформаційні ресурси освітньої діяльності вищої школи: поняття й структура / М.М. Чурсін // Вісник Луганського національного університету ім. Т. Шевченка. Серія «Педагогічні науки». – 2011. – № 13(224). – Ч. 2. – С. 48–56.
9. Якубенко Н.О. Шпаргалка по информационному праву / Н.О. Якубенко. – М. : Аллель, 2009. – 64 с.
10. Worldwide Big Data Technology and Services 2012–2015 Forecast. Market Analysis [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.idc.com/search/singleproduct/perform_.do?page=1&hitsPerPage=25&sortBy=RELEVANCY&lang=English&srchIn=ALLRESEARCH&src=&athrT=10&cmpT=10&pgT=10&prodid=268609906&_xpn=false.

УДК 657

Височан О.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та аналізу
Національного університету «Львівська політехніка»

ОРГАНІЗАЦІЯ ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ТУРИСТИЧНОМУ СЕКТОРІ НА ЗАСАДАХ ФРАНЧАЙЗИНГУ

У статті викладено засадничі принципи ведення бізнесу у франчайзинговій мережі. Наведено переваги та недоліки організації бізнесу з використанням франчайзингових схем. Проаналізовано вимоги, які висуваються франчайзером до турфірми – потенційного партнера. Досліджено вплив поліморфності природи франчайзингу на побудову системи бухгалтерського обліку підприємств франчайзингової мережі.

Ключові слова: приватне партнерство, франчайзинг, франчайзер, франчайзі, роялті.

Высочан О.С. ОРГАНИЗАЦИЯ ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ТУРИСТИЧЕСКОЙ СЕКТОРЕ, ОСНОВАННАЯ НА ПРИНЦИПАХ ФРАНЧАЙЗИНГА

Изложены основные принципы ведения бизнеса во франчайзинговой сети. Приведены преимущества и недостатки организации бизнеса с использованием франчайзинговых схем. Проанализированы требования, предъявляемые франчайзером турфирме – потенциальному партнеру. Исследовано влияние полиморфности природы франчайзинга на построение системы бухгалтерского учета предприятий франчайзинговой сети.

Ключевые слова: частное партнерство, франчайзинг, франчайзер, франчайзи, роялти.

Vysochan O.S. ORGANIZATION OF THE PRIVATE PARTNERSHIP IN THE TOURISM SECTOR, BASED ON THE PRINCIPLES OF FRANCHISING

Basic principles of doing business in franchising networks are expounded. The advantages and disadvantages of business organization using franchising schemes are showed. Analyzed requirements imposed by the franchisor to the travel agency as a potential partner. The influence of the polymorphism of the nature of franchising to build an accounting system of enterprises franchise network are investigated.

Keywords: private partnerships, franchising, franchisor, franchisee, royalties.

Постановка проблеми. Пошук малими й середніми підприємствами ефективних організаційно-правових форм підприємницької діяльності, які максимально відповідали б сучасним бізнес-викликам, призвів до набуття популярності франчайзингових мереж в Україні та світі. Франчайзинг навряд чи можна назвати інноваційною формою організації бізнес-зв'язків (по суті, це поняття тотожне комерційній концесії у вітчизняній практиці, водночас як в англомовних країнах воно сягає часів Пізнього Середньовіччя), однак з точки зору побудови раціональних (економічно вигідних) партнерських відносин між підприємствами щодо надання одними в комерційне використання торгової марки, корпоративних стандартів і методів роботи, маркетингових стратегій тощо іншим, такі відносини дійсно набули нового сенсу.

Франчайзинг є прямим доказом того, що партнерство між підприємницькими структурами, які функціонують в одній галузі не лише можливе, а й потенційно взаємовигідне – франчайзери розширюють масштаби й географію діяльності, франчайзі – мінімізують бізнес-ризики та капіталовкладення; ті й інші отримують додатковий прибуток, у тому числі й за рахунок синергетичного ефекту.

Багаторічний досвід використання франчайзингових мереж у країнах з розвиненою економікою вже довів високий рівень ділової ефективності такого способу розвитку бізнесу. Ідея експансії нових ринків збуту шляхом передання новітніх концепцій іншим одиницям дає змогу всім учасникам цього процесу вийти на стабільно високий рівень прибутковості впродовж відносно короткого проміжку часу.

Франчайзинг також багатьма розглядається як дієвий спосіб виведення малого бізнесу з тіні. Підприємці, які працюють за франшизами (а отже, під брендом тієї чи іншої мережі, для якої важливою є репутація), повсюдно використовують касові апарати, оформляють відносини з працівниками, сплачують податки [1, с. 72].

Водночас, застосування франчайзингової системи, спрямованої на розвиток співробітництва між суб'єктами малого й середнього бізнесу, у національній економічній системі дасть змогу таке:

- підтримати підприємців-початківців, оскільки франчайзі має справу з перевіреним бізнесом – послуги франчайзера конкурентоспроможні, а товари надійні;
- ефективно використати ресурси великих підприємств для підтримки й функціонування підприємницьких структур сфери малого бізнесу;
- на основі створення невеликих локальних франчайзингових мереж задовольнити потреби споживачів у певних видах товарів, робіт і послуг, які раніше повністю або частково не задовольнялися;
- залучити в господарську діяльність малих підприємств матеріально-сировинні ресурси й відходи виробництва великих підприємств;
- здійснювати на більш якісному рівні підготовку кадрів для малого підприємництва;
- створити додаткові робочі місця, що хоча б частково позитивно вплине на розв'язання проблеми безробіття [2, с. 311].

Водночас розуміння вигод від застосування франчайзингових схем є лише мотиватором прийняття раціональних управлінських рішень на різних рівнях, інформаційним забезпеченням яких має стати ефективно налагоджена система обліку на підприємствах – потенційних учасниках мережі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі організаційні аспекти функціонування франчайзингових мереж висвітлювалися в дослідженнях низки вчених-економістів: О.В. Даннікова, В.В. Довганя, Д.Н. Землякова, О.П. Корольчука, О.Є. Кузьміна,

В.Ю. Мавріду, М.О. Макашева, О.Ф. Ногачевського, М.Г. Пивоварова, І.П. Рикової, С.А. Сосни, О.В. Суковатого, О.М. Трушенко, А.В. Цират та інших. Безперечно, вагомий внесок дослідників у сфері загальнотеоретичних і прикладних проблем франчайзингу не означає відсутності потреби у поглибленні наявних знань у відповідь на динамічні зміни ринкових умов в Україні й світі та з урахуванням специфіки функціонування туристичної галузі.

Постановка завдання. Основними завданнями дослідження є такі:

- сформувати базові принципи ведення бізнесу у франчайзинговій мережі;
- навести переваги й недоліки організації бізнесу з використанням франчайзингових схем;
- проаналізувати вимоги, які висуваються франчайзером до турфірми – потенційного партнера;
- дослідити вплив поліморфності природи франчайзингу на побудову ефективної системи бухгалтерського обліку підприємств мережі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Франчайзинг формує систему взаємовідносин між учасниками франчайзингової угоди для досягнення ними спільних цілей. При цьому жодна із сторін не втрачає юридичної самостійності та права незалежно приймати управлінські рішення.

При такому типі ділового співробітництва одна сторона (франчайзер) надає іншій стороні (франчайзі) право працювати під уже розкрученою торговою маркою, користуватися своїми розробками, ноу-хау, розрахунками й бізнес-моделями (франшиза). Однак втілювати все це в життя буде франчайзі, але при безпосередній допомозі спеціалістів франчайзера. За сприяння в організації бізнесу, за право використовувати бренд, спеціальне обладнання й усі технології франчайзі сплачує початковий внесок, а в подальшому – щомісячний платіж (зазвичай 1–10% від обороту фірми) [3, с. 65].

Як вважають Г.І. Ткаліч та Є.В. Бесфамільна, за своєю економічною суттю франчайзинг є інструментом запозичення виробничих ресурсів, якими підприємство не володіє або володіє в недостатньому обсязі, однак потребує і знаходить їх на ринку, тобто за своєю сутністю франчайзинг – одна з форм аутсорсингу [4, с. 113].

Туристичний бізнес за обсягом поширення франчайзингових схем поступається таким лідерам із суміжних галузей, як ресторани швидкого харчування й готельна індустрія, однак темпи розвитку дають змогу спрогнозувати збереження попиту на франшизу й у цій сфері. В Україні діють більше десятка відомих туристичних франчайзингових мереж. Серед них такі: «TUI», «Coral Travel», «TEZ TOUR Турагенція», «Join UP! Турагентство», «Сеть агентств горящих путевок», «Поехали с нами», «Феєрія мандрів», «Соната», «Море туров», «Трайдент Хіт», «На Канікули» тощо.

Франчайзингова мережа зазвичай складається з центрального (материнського) офісу й географічно розрізнених суб'єктів, які працюють в одній галузі на умовах франшизи.

Центральний офіс мережі підприємств виконує такі функції: маркетингу, реклами, контролю якості, кадрової підготовки спеціалістів, розробки й упровадження стандартів корпоративної культури, юридичного забезпечення, збору й аналізу статистичної інформації [3, с. 65]. Для офісів туристичних агентств такий своєрідний аутсорсинг бізнес-функцій виливається в суттєву економію ресурсів, водночас як франчайзер отримує додатковий дохід у вигляді не тільки (і не стільки) роялті, а й шляхом збільшення обсягів реалізації власних турів через лояльних підприємств-франчайзі.

Таблиця 1

Переваги та недоліки організації бізнесу у вигляді франчайзингової мережі

Учасник франчайзингової мережі	Переваги	Недоліки
Франчайзер	- розширення масштабів бізнесу без залучення значних капітальних ресурсів; - популяризація бренду в нових географічних сегментах; - можливість отримання додаткового доходу, у тислі числі за рахунок отриманого роялті; - зменшення рівня загальних виробничих витрат, оскільки частина з них «лягає на плечі» франчайзі	- складність підбору ефективного бізнес-партнеру; - ризик розголошення окремих аспектів комерційної таємниці; - недотримання стандартів якості підприємством-франчайзі автоматично «кидає тінь» на суб'єктів усієї мережі; - складність контролю за діяльністю франчайзі, оскільки останні є фінансово та юридично незалежними від франчайзера; - імовірність викривлення даних у звітах підприємств-франчайзі є достатньо високою: - ризик перетворення франчайзі в серйозного конкурента після отримання необхідного досвіду та завершення терміну дії договору
Франчайзі	- використання в діяльності вже відомої, «розкрученої» торгової марки; - підтримка (організаційна, технічна, рекламна) від підприємства-франчайзера; - економія фінансових ресурсів, зусиль та часу на рекламу; - мінімізація бізнес-ризиків; - максимально швидкий і мінімально затратний початок власного бізнесу для невеликих підприємств; - підвищення якості обслуговування; - можливість вийти на ринки, які за інших обставин були б недоступними для франчайзі; - підвищення рівня конкурентоспроможності, оскільки наявність франшизи багатьма банками розглядається як додаткова гарантія: - уникнення зайвої конкуренції всередині окремих сегментів діяльності; - можливість отримання основних засобів від франчайзера у межах лізингу на пільгових умовах	- існування певних обмежень у свободі прийняття управлінських рішень; - негативний імідж франчайзера відображається на репутації франчайзі; - банкрутство франчайзера зумовлює необхідність додаткових капіталовкладень у переорієнтацію франчайзі; - суворий контроль з боку франчайзера за дотриманням корпоративних стандартів, які не завжди сприймаються працівниками підприємства-франчайзі; - наявність (у багатьох випадках) неустойки в разі дострокового розірвання договірних відносин; - можливість непередбачених змін в умовах франчайзингової угоди в разі продажу франчайзером власного бізнесу

За отримувані гроші управляючі компанії різноманітних мереж надають різний набір послуг. Головне – це використання своєї торгової марки. Зрозуміло, що розкрученість і впізнаванність марки у прямого покупця різна для різних мереж. Далі із стандартних послуг можна перерахувати такі: рекламу, послуги call-центру, надання послуг пошукової системи по турах (своєї, або сторонньої), юридичну підтримку в суперечках з туристами і туроператорами, підвищену комісію, інформаційну підтримку (навчання, консультації), допомогу в організації бізнесу (у багатьох розроблені загальні вимоги до офісу, персоналу, а також до бізнес-процесів) [5, с. 176].

Рис. 1. Матриця квадрантів вимог, що висуваються компанією-франчайзером до потенційного франчайзі

Джерело: власна розробка

Вибір такої форми організації бізнесу неминуче пов'язаний із серйозною оцінкою переваг і недоліків для кожного з його учасників (таблиця 1).

Щоб покращити баланс плюсів і мінусів, франчайзери, на думку В.А. Іванова та М.Є. Пузирєва, зобов'язані таке:

- ретельно добирати кандидатів на придбання франшизи, оцінюючи в потенційних франчайзі наявність якостей, необхідних для успішного співробітництва;

- безперервно й детально контролювати стан справ у франчайзі, спільними зусиллями швидко визначати проблеми, що назрівають, і приймати адекватні заходи [6, с. 32].

Як наслідок, для зменшення власних ризиків туроператори-франчайзери висувають до потенційних набувачів франшизи вимоги, які можна узагальнити в чотири групи (рис. 1).

Узагальнимо основні вимоги до вітчизняних агентств-франчайзі, які існують на практиці для вступу в найбільші мережі туристичного сектора:

- розміщення офісу в місці, де є постійний потік людей (поблизу транспортних або пішохідних розв'язок, бажано в центральній частині міста чи біля станцій метро), на 1-му поверсі з фасадної сторони приміщення і з окремим входом або в торгово-розважальних центрах; наявність паркувальних місць;

- можливість розміщення корпоративної вивіски та/або лайтбоксу;

- оформлення приміщення згідно з вимогами корпоративного стилю франчайзера;

- наявність усіх необхідних меблів, офісної техніки й телекомунікаційних засобів;

- наявність менеджерів з обов'язковим досвідом роботи та знаннями основних туристичних дестинацій;

- наявність у штаті бухгалтера й системного адміністратора (можливо, на умовах сумісництва);

- дотримання стандартів обслуговування та корпоративного дресс-коду (за його наявності);

- виконання планів продажу;

- проходження атестації персоналу й регулярного навчання (семінари, тренінги тощо);

- офіційна реєстрація як юридичної особи з видом діяльності у сфері туризму, на-

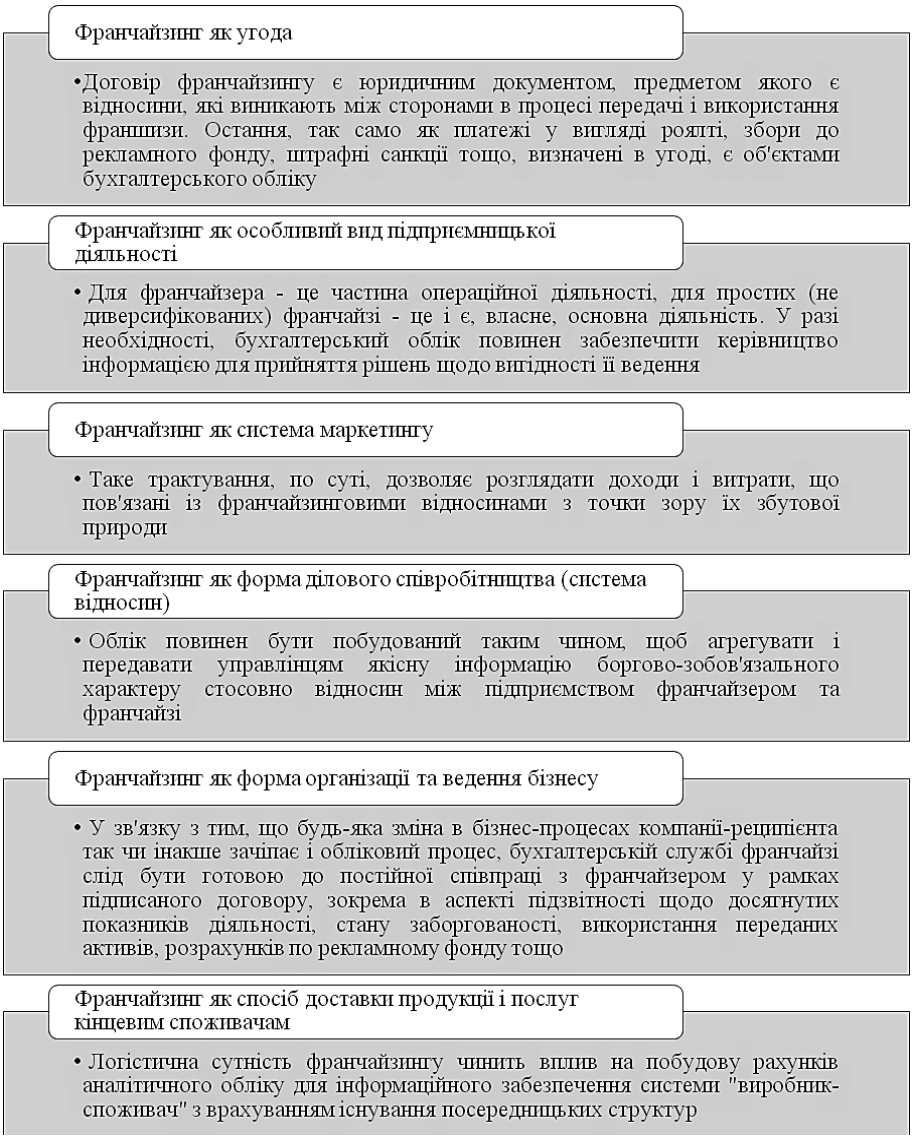

Рис. 2. Вплив поліморфності природи франчайзингу на побудову системи бухгалтерського обліку підприємств франчайзингової мережі

Джерело: власна розробка

явність банківської гарантії, розрахункового рахунку в банку й печатки підприємства;

- сплата вступного внеску та щомісячних платежів (роялті).

Отже, більшість із цих вимог сформовані на основі корпоративного бачення бізнесу підприємством-франчайзером, базованому на досвіді попередніх успішно реалізованих проектів.

Не в останню чергу франчайзера цікавить ефективно налагоджена система обміну інформацією з використанням механізму внутрішньої звітності, побудованій на реалістичних облікових даних, для оцінки прибутковості того чи іншого суб'єкта мережі.

Розуміння сутності поняття «франчайзинг» як економічної категорії прямо впливає на методологію бухгалтерського обліку операцій, з ним пов'язаних. Економічна думка напрацювала десятки визначень цього терміна, які характеризують його з різних точок зору (рис. 2).

На наш погляд, методику облікового відображення відносин франчайзера та франчайзі слід розглядати в семи взаємопов'язаних аспектах: 1) місце договору франчайзингу як окремого об'єкта обліку в системі управління; 2) облік оприбуткування франшизи; 3) облік нарахування та сплати паушального внеску та періодичної частини роялті; 4) облік взаєморозрахунків, що виникають у процесі передачі франчайзером обладнання, ноу-хау, інтелектуальної власності тощо франчайзі; 5) облік гудвілу; 6) визнання і списання витрат, пов'язаних зі сплатою роялті та інших витрат, пов'язаних із франчайзингом; 7) облік податку на прибуток і ПДВ, що виникають у процесі здійснення операцій у системі франчайзингових взаємовідносин [7, с. 453].

Перетворення на цій основі обліку з простого реєстратора господарських операцій на потужний інструмент інформаційного забезпечення системи управління підприємством є необхідним чинником успіху будь-якого бізнес-проекту, у тому числі й щодо створення туристичної франчайзингової мережі.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження формує систему нових знань, які полягають у такому:

- франчайзинг може стати одним із ефективних методів ведення бізнесу в туризмі за умови створення взаємовигідних партнерських відносин між підприємствами потенційної мережі;

- основними перевагами організації бізнесу на засадах франчайзингу для франчайзера є розширення масштабів і географії бізнесу, а також отримання додаткового доходу за рахунок роялті, водночас як франчайзі розраховує на економію власних фінансових ресурсів, підвищення рівня конкурентоспроможності й використання в бізнесі «розкрученої» торгової марки;

- для зменшення власних підприємницьких ризиків туроператори-франчайзери висувають до потенційних набувачів франшизи низку вимог, які зводяться до географічно-локаційних, юридично-фінансових, технічних і кадрових;

- розуміння сутності поняття «франчайзинг» як угоди, особливого виду підприємницької діяльності, системи маркетингу, форми ділового співробітництва (системи відносин), форми організації та ведення бізнесу, способу доставки продукції та послуг кінцевим споживачам, що суттєво впливає на методологію бухгалтерського обліку франчайзингових операцій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Матусевич М.С. Возможности финансовой поддержки франчайзи в условиях рынка / М.С. Матусевич // Вопросы экономики и права. – 2011. – 6. – С. 72–75.
2. Мавріду В.Ю. Теоретичні та практичні аспекти франчайзингу / В.Ю. Мавріду // Коммунальное хозяйство городов : [научно-технический сборник]. – 2006. – № 73. – С. 303–313.
3. Кибальчич А.А. Франчайзинг как одна из форм организации и ведения туристического бизнеса / А.А. Кибальчич, Е.В. Сталинская // Соціально-економічний розвиток регіонів у контексті міжнародної інтеграції : [збірник наукових праць]. – 2011. – С. 65–67.
4. Ткалич Г.И. Система франчайзинга как инструмент модернизации российской экономики / Г.И. Ткалич, Е.В. Бесфамильная // Вестник ЮРГТУ (НПИ). – 2010. – № 2. – С. 111–115.
5. Экнодиосова О.Г. Развитие франчайзинговых отношений на российском туристском рынке / О.Г. Экнодиосова, Е.Н. Артемова // Научные ведомости БелГУ. – 2007. – № 8 (39). – Вып. 4. – С. 173–177.
6. Иванов В.А. Франчайзинг как организационная форма привлечения капитала / В.А. Иванов, М.Е. Пузырев // Вестник Удмуртского университета. – 2012. – Вып. 3. – С. 30–34.
7. Височан О.С. Франчайзинг в туризмі: проблеми в обліковому відображенні / О.С. Височан // Сучасні проблеми економіки і менеджменту : [тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 45-річчю ІНЕМ та 20-річчю ІПДО Національного університету «Львівська політехніка» (Львів, 10-12 листопада 2011р.)]; Національний університет «Львівська політехніка». – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. – С. 453–454.

УДК 657.42

Гавриловський О.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного обліку і аудиту
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ НЕПРЯМИХ ВИТРАТ НА ЗБУТ, РЕКЛАМУ Й МАРКЕТИНГ

У статті досліджено сучасні підходи до вдосконалення обліку непрямих витрат на збут, рекламу й маркетинг. Здійснено загальний аналіз проблем витрат на збут і визначені шляхи їх удосконалення в умовах функціонування інформаційних систем і міжнародного досвіду обліку витрат. Проаналізовано основні підходи до поділу прямих і непрямих витрат. Непрямі витрати займають питому вагу в сумі витрат підприємства, що й потребує оптимальних методик їх обліку.

Ключові слова: витрати на збут, система обліку, операційна діяльність, елементи витрат, виробничі витрати, адміністративні витрати, витрати на рекламу.

Гавриловский А.С. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УЧЕТА НЕПРЯМИХ РАСХОДОВ НА СБЫТ, РЕКЛАМУ И МАРКЕТИНГ

В статье исследованы современные подходы к совершенствованию учета непрямих расходов на сбыт, рекламу и маркетинг. Осуществлен общий анализ проблем расходов на сбыт и определены пути их совершенствования в условиях функционирования информационных систем и международного опыта учета затрат. Проанализированы основные подходы к разделению прямых и непрямих затрат. Непрямие расходы занимают удельный вес в сумме затрат предприятия, и требуют оптимальных методик их учета.

Ключевые слова: затраты на сбыт, система учета, операционная деятельность, элементы затрат, производственные расходы, административные расходы, расходы на рекламу.

Gavrylovskyy A.S. NEW APPROACHES TO IMPROVING ACCOUNTING INDIRECT COSTS OF MARKETING, ADVERTISING AND MARKETING

This article explores current approaches to improving the accounting of indirect costs of sales, advertising and marketing. An overall analysis of the problems of cost of sales and the ways of their improvement in terms of information systems and international experience in cost accounting. The main approaches to the separation of direct and indirect costs. Indirect costs occupy a percentage of the amount of expenses, which requires optimal methods of accounting.

Keywords: cost of sales, accounting system, operational activity, elements of costs, production costs, administrative costs, advertising costs.

Постановка проблеми. Перехід до ринкових відносин в економіці України ставить по-новому і розширює можливості діяльності підприємства, як основної її ланки.

Витрати в господарській діяльності підприємства посідають одне з головних проблемних питань теоретичного і практичного характеру. У діяльності будь-якого підприємства виникають витрати, пов'язані з організацією та управлінням, а також зі збутом. Витрати, пов'язані з утриманням управлінської служби, правильність їх визначення та обліку є достатньо важливою. Суми визначених витрат на збут будуть прямо впливати на кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Термін «невиробничі витрати» вживається лише в окремих публікаціях К.В. Безверхого: невиробничі витрати – адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати [1, с. 25]; А.Ю. Козаченко: невиробничі витрати опосередковано належать до процесу виробництва й пов'язані з управлінням виробничим процесом і реалізацією продукції (робіт, послуг), які охоплюють: витрати управління, дослідження й розробку, збут продукції та інші функції бізнесу [2, с. 245]; Н.М. Нечай: невиробничі витрати є витратами операційної діяльності, котрі не входять до складу виробничої собівартості (підсистема фінансового обліку) та витрати, зумовлені виконанням певних функцій і не пов'язані безпосередньо з технологічним процесом виробництва (підсистема внутрішньогосподарського обліку), а також у статтях авторів «Економічна енциклопедія»: витрати, пов'язані з реалізацією виробленої продукції, які зараховують до повної собівартості продукції [3, с. 207]; витрати, пов'язані з основними фондами, товарними запасами, предметами споживчого призначення, які безпосередньо не залежать від процесів виробництва [4, с. 549].

Постановка завдання. Постійне зростання суми та питомої ваги витрат на збут у загальній сумі витрат підприємств зумовлює необхідність пошуку оптимальних методик їх обліку, адаптованих до потреб керівництва та інших користувачів економічної інформації. А тому все вище зазначене свідчить про актуальність обраної теми.

Виклад основного матеріалу. Під витратами підприємства доцільно розуміти будь-які витрати, які здійснює підприємство у процесі своєї господарсько-фінансової діяльності. З точки зору процесу виробництва, ці витрати можна поділяти на виробничі й невиробничі.

До виробничих витрат належать витрати на виробництво й загальновиробничі витрати. Відповідно, решта витрат підприємства можна вважати невиробничими. Проте при такому поділі виникає проблема тісноти взаємозв'язку між невиробничими витратами й межами таких витрат за видами діяльності підприємства (витрати основної та іншої операційної діяльності, фінансової, інвестиційної та іншої діяльності). Найближче до класичного розуміння невиробничих витрат, на наш погляд, є невиробничі витрати операційної діяльності, до складу яких належать адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати. Проблеми обліку витрат на збут порушувались у працях Н.В Гавришко, Н.М. Гудзенко, А.Ю. Козаченко,

О.А. Шевчука та інших вітчизняних авторів. Так, Н.В. Гавришко під збутом розуміє процес фізичного переміщення продукції від виробника до споживача. На думку авторки, групування витрат на збут слід здійснювати за такими статтями витрат: 1) витрати на складування продукції та зберігання товарно-матеріальних запасів; 2) витрати на пакування продукції; 3) витрати на транспортування; 4) витрати на управління збутовою діяльністю. До внутрішньої звітності із збуту вона пропонує включити таке: звіт про показники збутової діяльності; сегментний звіт про фінансові результати; звіт про заборгованість за реалізовану продукцію; контрольний звіт про відхилення від кошторису збутових витрат. Н.М. Гудзенко вважає, що збут – це завершальна стадія кругообігу капіталу; підсистема господарської діяльності, що включає процес переміщення продукції від виробника до споживача (реалізацію), спрямований на задоволення потреб останнього; управління рухом товарів з визначенням фінансового результату, який формується при створенні нової вартості в процесі виробництва. Автор запропонувала перейменувати рахунок 93 «Витрати на збут» на «Маркетингові витрати», передбачивши для обліку витрат на збут субрахунок 931 «Витрати на збут» (932 «Комерційні витрати», 933 «Інші маркетингові витрати»). З метою формування оперативних аналітичних даних про процес і результати збутової діяльності розроблено «Відомість обліку витрат збутової діяльності» та «Відомість обліку збуту за каналами» [5,с. 8; 11, 15].

З наведеного вище можна констатувати, що низка питань, пов'язаних з трактуванням невиробничих витрат, витрат на збут та їх обліком залишається дискусійними й проблемними. Збут продукції, вважаємо, варто розглядати як динамічний процес руху продукції на певному її ринку, який підтверджує або не підтверджує ефективність підприємницької діяльності й відповідно засвідчує або не засвідчує конкурентоспроможність підприємства. Витрати на збут – це, за нашим переконанням, нормативні й понаднормативні продуктивні витрати, пов'язані з повним циклом забезпечення всіх процедур і вимог до збуту продукції. Витрати на збут обліковують на однойменному синтетичному рахунку 93. До цього рахунку субрахунків не передбачено, тому кожне підприємство має право самостійно обирати собі перелік субрахунків, а також аналітичних рахунків до кожного з них. Склад витрат на збут регламентується п. 19.

Існують різні точки зору щодо назви рахунку 93 «Витрати на збут». Існують пропозиції на рахунок того, щоб рахунок 93 «Витрати на збут» доцільно перейменувати на «Витрати на маркетинг і комерційну діяльність» з виділенням на ньому двох субрахунків – витрати на маркетинг і комерційні витрати» [6, с. 63].

Вітчизняний учений В. Ластовецький вважає, що витрати підприємств гуртової та роздрібної торгівлі й підприємств громадського харчування слід трактувати як комерційні витрати. На мою думку, комерційну діяльність можна ототожнювати з оперативною діяльністю підприємства, оскільки зазначений вид діяльності охоплює всі витрати операційної діяльності, пов'язані з придбанням і продажем продукції (товарів, робіт, послуг).

Заслуговує уваги думка В. Євдокимова стосовно використання систем інтегрованого обліку, а саме: «Використання інтегрованої системи на підприємствах полегшує ведення та поліпшує якість бухгалтерського обліку».

Упровадження інтегрованих інформаційних систем управління у великих суб'єктах господарювання створює основу для формального об'єднання бази даних бухгалтерського обліку, внутрішнього контролю, технічного й технологічного управління, прийняття рішень на вищому рівні управління.

Учені-науковці при опитуванні науковців і практикуючих аудиторів стосовно доцільності запровадження інтегрованої системи обліку та контролю зазначають, що врахування позицій вітчизняних і зарубіжних учених підкреслює позитивні наслідки інтеграції підсистем бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю підприємства в єдину систему управління: 90% науковців відповіли позитивно.

Отже, для вдосконалення чинного плану рахунків, враховуючи розглянуті пропозиції різних авторів і результати власних досліджень, пропоную перейменувати рахунок 93 «Витрати на збут» на «Витрати на збут, рекламу й маркетинг». При цьому облік витрат на збут доцільно вести в розрізі субрахунків 931 «Витрати на збут», 932 «Витрати на рекламу», 933 «Маркетингові витрати». Запропоновані субрахунки та відповідний склад витрат в обліку можна використовувати у практичній діяльності обліковців на вітчизняних підприємствах різних галузей економіки.

Стосовно шляхів вдосконалення обліку можна виокремити такі:

– внести зміни до П(С)БО 16, які відповідали б ПКУ, а не суперечили йому; пропонуємо обліковувати екологічний податок на рахунку 93 «Витрати на збут». Оскільки, викиди в навколишнє середовище здійснюють транспортні засоби, відповідно до нарахування екологічного податку, має обліковуватись на рахунку 93 «Витрати на збут», а не на рахунку 92 «Адміністративні витрати» та 91 «Загальновиробничі витрати»;

– встановлення більш чіткого й обов'язкового покарання (штраф, позбавлення премії, запобігання й занесення догани в трудову книжку) в разі неправильного документального оформлення й невчасного відображення в реєстрах обліку витрат діяльності та в разі надання неповної й недостовірної інформації про витрати діяльності для потреб управління;

– створення багаторівневої системи облікової обробки інформації;

– покращення й удосконалення комп'ютерних систем, призначених для автоматизації облікової роботи;

- обов'язковість застосування автоматизованих систем обліку на підприємствах, з метою точності та зручності обліку.

Застосування комп'ютерної техніки вносить значні зміни в організацію бухгалтерського обліку, зумовлені зміною способів обробки первинних облікових даних, високою швидкістю надання звітної інформації через раціональне упорядкування облікових даних. Комп'ютеризація обліку покликала підвищити роль бухгалтерського обліку як функції управління, тому що обчислювальна техніка з допоміжного засобу перетворюється на визначений фактор організації обліку, змінюючи не тільки його форму, а й технологію.

Висновки з проведеного дослідження. В умовах ринкової економіки процес збуту продукції посідає особливе місце в діяльності кожного підприємства, адже насамперед від того, як здійснюється цей про-

цес, залежить його фінансовий результат. Збут продукції є найважливішою, хоч і завершальною стадією кругообігу капіталу. Без ефективного збуту продукції немає перспектив на закупівлю підприємством запасів, виробництво, вкладання інвестицій. Витрати на збут продукції належать до витрат, що входять до повної собівартості продукції, передбаченої для збуту (реалізації). Питома вага витрат на збут у структурі повної собівартості реалізованої продукції коливається від 1% до 5% (залежно від виду продукції, місця, домовленостей та умов її збуту). Витрати на збут продукції підприємство зобов'язане постійно планувати, вчасно облікувати й аналізувати, належно контролювати, в іншому разі значна їх частина буде непродуктивною та негативно впливатиме на фінансові результати діяльності підприємства-виробника.

Отже, удосконалення процесу обліку адміністративних витрат і витрат на збут є досить нелегким завданням, оскільки існує досить багато суперечностей і неточностей у законодавчій та нормативній базах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безверхий К.В. Непрямі витрати в системі управління промислових підприємств: обліково-контрольний аспект: [монографія] / К.В. Безверхий. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 276 с.
2. Козаченко А.Ю. Системний підхід до формування та відображення в обліку невиробничих витрат / А.Ю. Козаченко // Економічний часопис – ХХ. – 2012. –№ 11–12(1). – С. 90–92.
3. Економічна енциклопедія: у 3 томах / Редкол. С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – Т. 1. – 2000. – 864 с.
4. Економічна енциклопедія: у 3 томах / Редкол. С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2001. – Т. 2. – 2001. – 848 с.
5. Гудзенко Н.М. Облік і контроль збуту в операційній діяльності сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Н.М. Гудзенко. – К., 2006. – 25 с.
6. Бухгалтерський облік, аналіз і контроль: теорія, методологія, організація : [монографія] / Відп. ред. Ф.Ф. Бутьгаєць. – Житомир, 2007. – 448 с.
7. Ластовецький В.О. Виробничо-комерційний облік і внутрішньогосподарська (управлінська) звітність за центрами витрат і відповідальності / В.О. Ластовецький. – Чернівці, 2008. – 156 с.

УДК 657.37-045.45:336.73

Дземішкевич І.О.
аспірант
Університету банківської справи
Національного банку України

УПРОВАДЖЕННЯ ІНТЕГРОВАНОЇ ЗВІТНОСТІ КРЕДИТНИХ СПІЛОК ЯК ІНДИКАТОРА ЇХ СОЦІАЛЬНОЇ ОРІЄНТОВАНОСТІ

У статті розкрито перспективи розвитку звітності кредитних спілок. Зазначено зміни у методиці складання звітності при переході на МСФЗ. Обґрунтовано переваги впровадження інтегрованої звітності з метою якіснішого розкриття інформації про діяльність фінансової установи.

Ключові слова: кредитна спілка, інтегрована звітність, МСФЗ, фінансовий звіт, нефінансова інформація.

Дземишкевич И.А. ВНЕДРЕНИЕ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ КРЕДИТНЫХ СОЮЗОВ В КАЧЕСТВЕ ИНДИКАТОРА ИХ СОЦИАЛЬНОЙ ОРИЕНТИРОВАННОСТИ

В статье раскрыты перспективы развития отчетности кредитных союзов. Отмечено изменения в методике составления отчетности при переходе на МСФО. Обоснованы преимущества внедрения интегрированной отчетности с целью качественного раскрытия информации о деятельности финансового учреждения.

Ключевые слова: кредитный союз, интегрированная отчетность, МСФО, финансовый отчет, нефинансовая информация.

Dzemishkevych I.O. IMPLEMENTATION INTEGRATED REPORTING OF CREDIT UNIONS AS AN INDICATOR OF THEIR SOCIAL ORIENTATION

In the article disclosed the prospects of development of reporting credit unions. Described changes in the method of preparation reporting during the implementing of IFRS. Defined the advantage of implementing integrated reporting to qualitative disclosures information about the activities of financial institutions.

Keywords: credit union, integrated reporting, IFRS, financial report, non-financial information.

Постановка проблеми. Враховуючи сучасні політичні та економічні події в Україні, вітчизняна банківська система зазнає нищівного удару, який супроводжується панікою населення та, як наслідок, має ефект «снігового шару». Фізичні особи, колишні й потенційні клієнти банків з кожним днем втрачають довіру до цих фінансових установ, але, не зважаючи на це, у них залишається незадоволеною потреба у фінансових послугах. Гідною альтернативою банкам є кредитні спілки.

Протягом останніх років кредитні спілки займалися саме відновленням довіри населення, що було спричинено великою кількістю випадків шахрайства населення за допомогою цих установ. Питання легітимності кредитних спілок є досить актуальним, зважаючи на стереотипні уявлення серед населення, які більшою мірою викликані незнанням і нерозумінням принципів та основ діяльності цих фінансових установ. Засобом для подолання цих перешкод у комунікації та співпраці населення із кредитними спілками може слугувати інтегрована звітність. Цей прогресивний вид звітності має надавати інформацію не лише про певні фінансові показники, а й про поставлені стратегічні й соціальні цілі перед кредит-

ною спілкою як соціально-орієнтованою фінансовою установою.

Отже, модернізація звітності кредитних спілок та впровадження альтернативної, інтегрованої звітності є актуальним і перспективним напрямом розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Цікавими й корисними у вирішенні питань формування інтегрованої звітності й удосконалення звітності кредитних спілок є дослідження Т.М. Слепневої, Л.І. Хоружія, Н.А. Лоханової, О.Р. Шишута, О.І. Гриценка, Н.В. Семенишеної й інших вітчизняних та іноземних вчених і дослідників.

Завдяки напрацюванням вищезазначених вчених, сформульовано підґрунтя для подальших наукових досліджень у напрямі модернізації звітності кредитних спілок і запровадження інтегрованої звітності.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування перспектив розвитку звітності кредитних спілок і змін у їх складі та структурі при переході на МСФЗ і впровадженні інтегрованої звітності. Невід'ємним елементом дослідження є розкриття структури інтегрованого звіту, зважаючи на специфіку діяльності кредитних спілок.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до офіційних даних, які оприлюднила Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг, станом на 31.03.2014 р. у Державному реєстрі фінансових установ обліковувалось 627 кредитних спілок (таблиця 1), що на 7 одиниць або на 1,12% більше ніж за аналогічний період 2013 р. Для порівняння, кількість банків, які мали ліцензію НБУ станом на 31.03.2014 р. становила 180 одиниць, що на 4 одиниці або 2,27% більше ніж за аналогічний період 2013 р. [1].

Результати діяльності кредитних спілок станом на 31.03.2014 р., представлені в таблиці 1, свідчать про значний вплив соціально-політичних факторів на діяльність цих установ. З одного боку, у 2014 р., порівняно з 2013 р., зменшилась кількість членів кредитних спілок на 111,50 тис. осіб, що становить 10,3%. Також спостерігалось зменшення кількості членів кредитних спілок, які мають чинні кредитні договори, з 251,6 тис. осіб до 229,3 тис. осіб і членів кредитних спілок, що мають внески (вклади) на депозитних рахунках, з 44,0 тис. осіб до 37,5 тис. осіб.

Водночас відбулася зміна тенденції зростання абсолютних показників сум залучених депозитів і виданих кредитів (-15,3 млн грн та -8,8 млн грн відповідно) порівняно з аналогічним періодом 2013 р. Ці показники свідчать про прямий вплив загальної економічної ситуації в країні на діяльність кредитних спілок як фінансових установ.

Відповідно до чинного законодавства, кредитна спілка – це неприбуткова організація, основана фізичними особами, професійними спілками, їх об'єднаннями на кооперативних засадах з метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні й наданні фінансових послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків членів кредитної спілки [3]. Для провадження господарської діяльності кредитні спілки спираються на принципи, що визначають головні відмінності між кооперативними й підприємницьки-

Таблиця 1

Стан розвитку кредитних спілок в Україні

Показник / Період	Кількість кредитних спілок	Кількість банків	Кількість членів КС, (тис. осіб)	Кількість членів КС, які мають внески на депозитних рахунках на кінець періоду, (тис. осіб)	Кількість членів КС, які мають чинні кредитні договори, (тис. осіб)	Загальні активи, (млн грн)	Кредити, надані членам КС (залишок на кін. періоду), (млн грн)	Внески членів КС на депозитні рахунки (залишок на кін. періоду), (млн грн)	Капітал, (млн грн)
Станом на 31.03.2012 р.	613	176	1169,8	46	270,0	2562,3	2396,1	1240,8	1057,3
Станом на 31.03.2013 р.	620	176	1083,6	44	251,6	2701,1	2503,3	1303,1	1117,0
Станом на 31.03.2014 р.	627	180	972,1	37,5	229,3	2716,1	2494,5	1287,8	1205,6
Темпи приросту, %	1,1	0	-7,4	-4,3	-6,8	5,4	4,5	5,0	5,6
Темпи приросту, %	1,1	2,27	-10,3	-14,8	-8,9	0,6	-0,4	-1,2	7,9

Таблиця складена на основі [1; 2]

Таблиця 2

Принципи діяльності кредитних кооперативів

Блок	Принципи	Країни
Демократичні	Добровільності вступу та свободи виходу з кредитного кооперативу;	Україна, Російська Федерація, Білорусь, Азербайджан, Грузія, Казахстан, Таджикистан, Туркменістан, Молдова.
	Рівноправність (відсутність дискримінації) членів кредитного кооперативу;	Україна, Російська Федерація, Азербайджан, Киргизстан, Таджикистан, Туркменістан, Молдова.
	Самоврядування, гласність і демократичний контроль;	Україна, Російська Федерація, Білорусь, Азербайджан, Грузія, Казахстан, Киргизстан Туркменістан, Молдова.
Економічні	Принцип фінансової взаємодопомоги й матеріальної зацікавленості;	Російська Федерація, Білорусь, Казахстан, Таджикистан.
	Принцип обов'язковості сплати вступного й пайового внеску;	Білорусь, Казахстан.
	Економічної та господарської самостійності	Азербайджан, Киргизстан, Таджикистан, Туркменістан.
Соціальні	Підвищення освітнього й культурного рівня членів кредитного кооперативу;	Білорусь, Молдова.
	Участь у міжнародному кооперативному русі;	Білорусь.

Таблиця складена автором

ми формами господарювання. Всі ці принципи можна систематизувати та згрупувати для більшої порівнянності (таблиця 2).

У таблиці наведено сукупність головних принципів діяльності кредитних спілок пострадянських країн. Усі ці принципи систематизовані на основі законодавства відповідних країн і поділені на три блоки: демократичні, економічні й соціальні. Як видно з таблиці, вітчизняним законодавством передбачено застосування лише принципів першого блоку, але по факту економічні принципи є невід'ємним атрибутом діяльності кредитних спілок в Україні. З приводу ж соціальних принципів, то на цьому етапі становлення кредитної кооперації вони не знайшли свого відображення у більшій частині кредитних спілок, але підґрунтя для їх використання сформоване за рахунок неприбутковості, а відтак соціальної орієнтованості цих установ.

Головним фактором підвищення довіри населення до кредитних спілок та кращого розуміння їх соціальної спрямованості може стати звітність цих установ. Варто зазначити, що для досягнення цієї мети звітність має модернізуватися відповідно до світових вимог, що висуваються до формування, змістового навантаження та подання звітності. Перш ніж говорити про бажаний стан звітності кредитних спілок, доцільно буде охарактеризувати сучасний етап її розвитку. Порядок ведення бухгалтерського обліку та складання звітності кредитними спілками передбачений Законом України «Про кредитні спілки» та іншими нормативними актами (таблиця 3).

Річна звітність кредитних спілок підлягає обов'язковому аудиту й оприлюдненню. Тобто, кожен з членів кредитної спілки має можливість безперешкодно ознайомитися з показниками діяльності кредитної спілки. Не зважаючи на це, існує кілька перешкод, пов'язаних із розумінням, сприйняттям та усвідомленням інформації про реальну картину діяльності кредитної спілки:

– низька фінансова грамотність користувачів звітності. Користувач звітності без спеціальної економічної освіти не зможе якісно обробити масив інформації, поданий у звітності. Більше того, фінансова звітність не відображає специфіки діяльності кредитної спілки як фінансової установи;

– відсутність нефінансової інформації про діяльність кредитної спілки. Відсутня інформація про стратегію розвитку, принципи діяльності кредитної спілки та участь у соціальному житті регіону (країни) тощо;

Перша перешкода могла б зникнути, починаючи з 1 січня 2014 р., коли, відповідно до стратегії застосування МСФЗ, в Україні кредитні спілки мали б почати складати фінансову звітність з використанням МСФЗ. У цьому разі, відповідно до концептуальної основи фінансової звітності, елементи, що є основними класами, згідно з економічними характеристиками, подаються шляхом їх детальної класифікації [4]. Тобто, звітність кредитних спілок зазнала б значних змін як щодо змісту подаваної інформації, так і стосовно форми фінансових звітів. О.Р. Шишута виокремлює такі вагоміші зміни у звітності кредитних спілок після переходу на МСФЗ:

– КС мали б надавати звіт про прибутки і збитки, де доходи й витрати групуються за їх основними видами (регламентованими іншими МСФЗ), але, крім того, мусять містити додаткову інформацію щодо процентних доходів, процентних витрат, збитків за кредитами – прострочені платежі й безнадійна заборгованість членів спілки за виданими кредитами; доходу від дивідендів в об'єднаній кредитній спілці (у перспективі – у кооперативному банку); прибутку від інвестиційних цінних паперів;

– КС мали б розкривати суттєву інформацію за балансом щодо умовних операцій і зобов'язань, тобто інформацію стосовно операції поручительства за члена спілки перед третіми особами;

– КС як некомерційні організації мали б змогу подавати додаткові компоненти звітності та змінювати назви рядків у фінансовій звітності й самих форм;

– бухгалтерський баланс, згідно з МСФЗ 30, має відображати активи й зобов'язання за справедливою вартістю в порядку збільшення їх ліквідності [5; 6].

Враховуючи все вищезазначене, упровадження МСФЗ дало б змогу ліквідувати неспроможність сучасної уніфікованої фінансової звітності надавати користувачам інформацію про діяльність кредитної спілки як фінансової установи. Однак Міністерством фінансів було прийнято рішення про відстрочення дати набрання чинності пункту стратегії застосування МСФЗ, який зобов'язує кредитні спілки складати звітність за міжнародними стандартами до 1 січня 2015 р.

Перехід кредитних спілок на МСФЗ надасть можливість вирішити лише першу із зазначених перешкод, друга ж потребує дещо іншого, деякою мірою творчого підходу, оскільки передбачає розробку й упровадження нефінансових показників, їх узгодження із фінансовими показниками та створення принципово нових форм звітності. Саме така звітність і є інтегрованою. Інтегрована звітність як така має надавати інформацію фінансового, соціального й екологічного спрямування. При впровадженні інтегрованої звітності в кредитних спілках останній компонент буде відсутній, у зв'язку з віддаленістю діяльності кредитних спілок від виробничих проце-

Таблиця 3

Види звітності кредитних спілок

№	Вид звітності	Нормативний документ	
		Назва	Реквізити
1	Фінансова	Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»	Верховна Рада України, 16.07.1999 р. № 996-III
		Порядок подання фінансової звітності	Постанова Кабінету Міністрів України від 28.02.2000 р. № 419
2	Спеціальна (Звітні дані)	Порядок складання й подання звітності кредитними спілками та об'єднаними кредитними спілками до Держфінпослуг	Розпорядження Держфінпослуг від 25.12.2003 р. № 177
3	Податкова (у тому числі соціальна до ПФУ)	Податковий кодекс України	Верховна Рада України, 02.12.2010 р. № 2755-VI
4	Статистична	Закон України «Про кредитні спілки»	Верховна Рада України, 20.12.2001 р. № 2908-III

Таблиця складена автором

сів і від можливого впливу на навколишнє середовище (рис. 1).

Не варто розуміти під інтегрованою звітністю просте об'єднання показників уже наявних видів звітності. Метою інтегрованої звітності не є витіснення та заміна вже наявних видів звітності. Ця звітність орієнтована на суспільство. У разі з кредитними спілками на діючих і потенційних членів спілки.

Тобто, інтегрована звітність кредитних спілок існуватиме на ряді з фінансовою звітністю, податковою та статистичною, але буде призначена для іншого, більш ширшого кола користувачів. Звітні дані в перспективі можуть бути скасовані у зв'язку з переходом на МСФЗ.

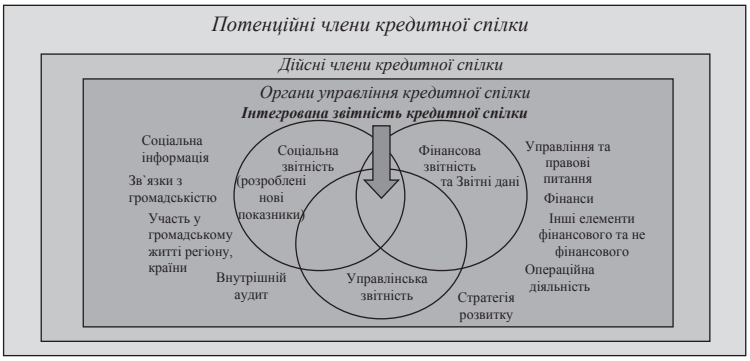

Рис. 1. Місце інтегрованої звітності в контексті бізнес-моделі кредитної спілки

Розроблено автором на основі [7]

Процедура складання інтегрованої звітності кредитних спілок має бути організована на високому якісному рівні. Задля забезпечення цього пропонується використання, окрім бухгалтерських принципів, спеціально розроблених і визнаних світовими фахівцями принципів складання інтегрованої звітності (таблиця 4).

Система принципів, подана в таблиці 4, розроблена International Integrated Reporting Committee та є базовою в усьому світі. У вітчизняних реаліях деякі із вищезазначених принципів є тотожними або ж дотичними до вітчизняних принципів бухгалтерського об-

Таблиця 4

Принципи підготовки інтегрованої звітності

№	Назва	Характеристика	Специфіка для КС
1	Стратегічний фокус та орієнтація на майбутнє	Стратегія кредитної спілки та співвідношення із можливістю створювати вартість на коротко-, середньо- та довгостроковій перспективі	Розширення КС, перехід від регіонального до державного масштабу, створення кооперативного банку тощо
2	Зв'язність інформації	Інтегрований звіт не має бути набором показників, інформація повинна бути викладена логічно, послідовно та, головне, бути пов'язаною між собою	
3	Очікування й інтереси власників	Інтегрований звіт має надавати інформацію про якість відносин з ключовими власниками	Інтегрована звітність повинна враховувати інформаційні потреби членів кредитної спілки, але не підлаштовуватися під них
4	Змістовність і лаконічність	Інтегрований звіт має надавати стислу, але найкориснішу інформацію про створення додаткової вартості в коротко-, середньо- та довгостроковому періоді	
5	Достовірність	Подана інформація має бути достовірною	
6	Порівнянність і стабільність	Форма інтегрованого звіту має давати змогу порівняти звіти різних кредитних спілок та звіти за аналогічні періоди однієї кредитної спілки	

Таблиця складена автором на основі [8]

Таблиця 5

Структура інтегрованого звіту

№	№ розділу	Назва	Відображувана інформація з огляду на специфіку діяльності КС
1	1	Опис компанії та стан її корпоративного управління	
2	1.1	Загальні відомості про компанію	Інформація про КС, к-сть членів, капітал, принципи діяльності тощо.
3	1.2	Огляд діяльності компанії	Головні напрями діяльності КС і конкурентні переваги
4	1.3	Зацікавлені сторони	Виокремлення кола потенційних користувачів інформації про діяльність КС
5	1.4	Огляд системи корпоративного управління	Структура й функції системи управління КС, стан розвитку корпоративного управління
6	2	Аналіз зовнішнього середовища	Аналіз ринку фінансових послуг та виокремлення сегменту кредитних спілок тощо
7	3	Стратегія розвитку	Окреслення загальної стратегії розвитку КС
8	4	Огляд стратегічних цілей	Виокремлення ключових цілей діяльності КС
9	5	Опис вибраної бізнес-моделі	Характеристика моделі господарювання КС
10	6	Оцінка ресурсів компанії	Економічна оцінка забезпеченості КС ресурсами для здійснення діяльності
11	7	Оцінка ризиків	Оцінка ризиків, пов'язаних із неповерненням кредитів і зменшенням ВК унаслідок можливого виходу членів КС
12	8	Огляд системи управління якістю	При наявності даної системи у КС характеристика ключових елементів.
13	9	Показники господарської діяльності	
14	9.1	Фінансові показники	Інформація фінансового характеру в доступній формі викладу про головні результати діяльності КС із урахуванням специфіки діяльності
15	9.2	Показники сталого розвитку	Інформація нефінансового характеру. пов'язана із участю в суспільному житті регіону (країни), зв'язки із громадськістю, рівень КСВ
16	10	Прогнозні показники	Прогноз показників розділу 9 на майбутні періоди

Розроблено автором на основі [9]

ліку й вимог до якості звітності, тому при формуванні інтегрованої звітності доцільно буде об'єднати наявні вітчизняні принципи та якісні характеристики із оригінальними принципами, запропонованими IIRC.

Наступним тактичним завданням після визначення принципів підготовки звітності є виокремлення й систематизація ключових показників інтегрованого звіту. Досить цікавими є погляди Н.А. Лоханової, яка сформувала структуру інтегрованого звіту (таблиця 5).

У вищенаведеній таблиці продемонстровано складові інтегрованого звіту та зазначено змістове навантаження відображуваної в них інформації, враховуючи специфіку діяльності кредитних спілок. Ця структура інтегрованого звіту може бути доповнена не менш важливими показниками, такими як соціальна складова діяльності кредитної спілки й людський капітал.

Соціальна складова враховує вплив діяльності кредитної спілки як на наявних і потенційних членів, так і на суспільство загалом. Людський капітал як елемент структури інтегрованого звіту має відображати інформацію про професійний рівень працівників кредитної спілки, якісні показники їх роботи та головні напрями взаємодії з організацією.

Висновки з проведеного дослідження. Для запровадження інтегрованої звітності необхідно, щоб форма цього звіту була розроблена й рекомендована контролюючим органом (НКРРФП) за участю НАКСу та ВАКСу. Варто зазначити, що ця звітність не може бути обов'язковою, кредитні спілки мають усвідомити її соціальну значимість і необхідність, а як наслідок і збільшення вигод для себе.

Отже, інтегрована звітність є перспективним напрямом підвищення довіри та соціального діалогу кредитних спілок як соціально-орієнтованих структур із суспільством. Для впровадження інтегрованої звітності необхідно вирішити ряд проблем, пов'язаних із розробкою показників звітності, структури звітів, і форм подання таких звітів. Ця робота може слугувати підґрунтям для подальших досліджень у напрямі інтеграції звітності кредитних спілок, яка є передумовою розширення частки КС на ринку фінансових послуг задля якіснішого задоволення фінансових потреб суспільства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Підсумки діяльності кредитних установ за 1 квартал 2014 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/content/oglyad-rinkiv.html.
2. Бюлетень Національного банку України (електронне видання). Статистичні матеріали. Квітень 2014р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897.
3. Закон України «Про кредитні спілки» № 2908-III від 20.12.2001 зі змінами і доповненнями. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2908-14.
4. Концептуальна основа фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article
5. Шишута О. Особливості впровадження МСФЗ в кредитних спілках. Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації: міжнародний збірник наукових праць. Випуск 1 (м. Камянець-Подільський) / О. Шишута; відп. ред. Н.В. Семенишена. – Тернопіль : Крок, 2013.–229 с.
6. МСФЗ (IAS) 30 «Раскрытие информации в финансовой отчетности банков и аналогичных финансовых институтов» : [учебное пособие по МСФО для професиональных бухгалтеров]. – Москва : ЗАО «ПрайсвотерхаусКуперс»; ООО «Росэкспертиза», 2004. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.smb.ru/analitics.html.
7. Insights for executives. Driving value by combining financial and non-financial information into a single, investor-grade document. – [Електронний ресурс]. –Режим доступу : http:// www.ey.com%2FPublication%2FvwLUAssets%2FIntegrated-reporting-Rus%2F%24FILE%2FIntegrated-reporting-Rus.pdf.
8. Слепнева Т.Н. Интегрированная отчетность: история развития и необходимость применения / Т.Н. Слепнева, Л.И. Хоружий. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.scienceforum.ru/2013/pdf/8799.pdf.
9. Лоханова Н.А. Состав показателей интегрированной корпоративной отчетности – возможный подход к структуризации // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 6. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.science-education.ru/106-7801.

УДК 657.9

Коваленко О.В.
аспірант кафедри бухгалтерського обліку
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

СУЧАСНІ ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ КУЛЬТУРНИХ ЦІННОСТЕЙ

У статті розглянуті сучасні теоретичні підходи до класифікації культурних цінностей. Доведено дискусійний характер класифікації культурних цінностей за національним законодавством України та міжнародним правом. Проаналізовано основні підходи до класифікації за видами мистецтв, за способами створення, кількістю вимірів і митною класифікацією.

Ключові слова: культурні цінності, рідкісні колекції, історичні цінності, предмети етнографічного значення, цінності художнього значення, предмети антикваріату, музейний фонд, археологічні знахідки.

Коваленко О.В. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К КЛАССИФИКАЦИИ КУЛЬТУРНЫХ ЦЕННОСТЕЙ
В статье рассмотрены современные теоретические подходы к классификации культурных ценностей. Доказано дискуссионный характер классификации культурных ценностей по национальному законодательству Украины и международным правом. Проанализированы основные подходы к классификации по видам искусств, способам создания, количеству измерений и таможенной классификации.

Ключевые слова: культурные ценности, редкие коллекции, исторические ценности, предметы этнографического значения, ценности художественного значения, предметы антиквариата, музейный фонд, археологические находки.

Kovalenko O.V. MODERN THEORETICAL APPROACHES TO THE CLASSIFICATION OF CULTURAL PROPERTY
The article describes the contemporary theoretical approaches to the classification of cultural values. Proved controversial nature Classification of Cultural Property under the national legislation of Ukraine and international law. The main approaches to the classification by art, by means of the establishment, the number of measurements and the customs classification.

Keywords: cultural values, rare collections, historical treasures, objects of ethnographic values, values of artistic values, antiques, museum fund, archaeological finds.

Постановка проблеми. Важливою проблемою є те, що культурні цінності не можуть бути однозначно класифіковані за національним та міжнародним законодавством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти дослідження питання класифікації культурних цінностей містяться в наукових розробках вітчизняних фахівців різних галузей науки, зокрема, правової (В. Акуленко, В. Печерський, О. Кофанова, О. Процюк, Л. Прибєга, Я. Фурман); культурології, пам'яткознавства (О. Дулов, С. Заремба, О. Калашникова). Викликають інтерес праці російських дослідників: М. Богуславського, С. Долгова, А. Джамбатова, Н. Кузнєцової, Е. Лачиної, С. Молчанова, В. Растопчина.

Постановка завдання. Перед українською культурою стоять принципово нові, стратегічні завдання, створити єдиний класифікатор культурних цінностей та перетворити культуру на потужний чинник суспільного розвитку, на дієвий інструмент реалізації соціально-економічних реформ та забезпечення консолідації всього суспільства.

Виклад основного матеріалу. Багата культурна спадщина України є вагомою частиною всесвітнього культурного надбання. Її належне збереження та використання – це не тільки один із ключових напрямів державної політики, а й показник, за яким оцінюється наша країна на європейському та світовому рівні.

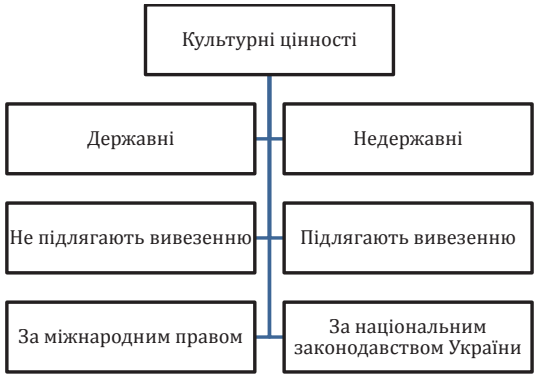

Рис. 1. Загальна класифікація культурних цінностей

Для організації ефективного обліку й з метою контролю важливого значення набуває класифікація культурних цінностей, яку можна проводити, виходячи з різних критеріїв (рис. 1).

Згідно з Законом України «Про музеї та музейну справу» № 249/95 від 29.06.1995 р. музейний фонд України складається з державної та недержавної частини.

До державної частини Музейного фонду України належать музейні предмети, музейні колекції, музейні зібрання, що є державною власністю, зберігаються в державних музеях, у тому числі музейні предмети, музейні колекції, музейні зібрання, що зберігаються у музеях, які належать до сфери управління місцевих органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування, а також у музеях, створених при підприємствах, в установах, організаціях і навчальних закладах державної та комунальної форм власності чи в їх складі. До державної частини Музейного фонду України належать також предмети музейного значення, що підлягають внесенню до державної частини Музейного фонду України, музейні колекції, музейні зібрання, що зберігаються на підприємствах, в установах та організаціях державної й комунальної форм власності.

До недержавної частини Музейного фонду України належать музейні предмети, музейні колекції, музейні зібрання, що зберігаються в музеях приватної форми власності, музеях підприємств, установ, організацій приватної форми власності й не зараховані або не підлягають зарахуванню до державної частини Музейного фонду України, зокрема предмети музейного значення, що підлягають внесенню до недержавної частини Музейного фонду України та є власністю релігійних організацій, громадян та об'єднань громадян [1, с. 15].

Культурні цінності можна класифікувати так:
– за видами мистецтв;
– за засобами створення;
– за кількістю вимірів;
– за митною класифікацією.

Культурні цінності як об'єкти матеріальної та духовної культури, які мають художнє значення, тобто як вироби мистецтва, які стають об'єктами контрабандного перевезення через митний кордон України, а окрім того, саме вони мають історичне, етнографічне й наукове значення, втілюючи всі типологічні ознаки визначеного в Законі України і міжнародних правових актах поняття «культурні цінності».

Варто зазначити, що термін «мистецтво» в нашій літературі вживається в кількох значеннях. Найпоширеніше – це художня творчість загалом – література, архітектура, скульптура, образотворче мистецтво, графіка, декоративно-прикладне мистецтво, музика, танець, кіно й інші види творчої діяльності людей у духовній сфері. Тобто, ті види творчої діяльності, які збагачують внутрішній світ людини.

У вузькому значенні мистецтво (образотворче) – живопис, скульптура і графіка.

Ще одне значення мистецтва – високий ступінь уміння, майстерності у будь-якій сфері діяльності. Високий ступінь майстерності, вміння або те, що називають технікою виконання, інтелектуальною діяльністю не визнається

Отже, діяльність у сфері духовного збагачення людини, результати якої підпадають під охорону авторського права й суміжних прав, у широкому значенні охоплюється поняттям «мистецька діяльність». У вузькому значення це лише образотворче мистецтво. Але термін «мистецтво» часто вживається у ширшому значенні. Інколи до мистецтва зараховують театр, кіно, телебачення і радіо.

Важливо те, що творча діяльність у сфері мистецтва визнається інтелектуальною, а її результати об'єктами правової охорони й, отже, об'єктами інтелектуальної власності.

Образотворче мистецтво – це різновид пластичного мистецтва, що поєднує живопис, графіку, скульптуру. Воно відображає дійсність в образах, що сприймаються візуально. Відповідно до Бернської конвенції про охорону літературних і художніх творів, твори образотворчого мистецтва є художніми творами (творами мистецтва), призначеними насамперед для естетичного сприйняття. Образотворче мистецтво пропонує суб'єктивне сприйняття дійсності крізь призму поглядів митця та публіки. До творів образотворчого мистецтва, згідно з положеннями національного законодавства, належать твори живопису, графіки, гравюри, скульптури [6, с. 27].

Різноманітні підходи до аналізу мистецтв зумовили існування декількох класифікацій.

І. Найпоширенішою і визнаною багатьма дослідниками є класифікація, яка поділяє мистецтва на такі [4, с. 16]:
– просторові;
– часові.

До просторових мистецтв належать ті, що розгортаються у просторі:
– архітектура;
– скульптура;
– живопис.

Часові – це мистецтва, що існують у часі:
– музика;
– міміка (театр);
– поезія (література).

ІІ. Відповідно до засобів створення мистецтва поділяють на такі:
– прямі, або безпосередні;
– непрямі, або опосередковані.

Безпосередні – це такі мистецтва, для створення яких вистачає тільки тіла (голосу) людини:
– музика (спів);
– міміка (танок, театр);
– поезія (література).

Опосередковані потребують для їх створення використання відповідних матеріалів та інструментів:
– архітектура;
– скульптура;
– живопис.

ІІІ. Відповідно до кількості вимірів, у яких розгортаються форми мистецтв, визначають такі:
– двомірні мистецтва – живопис (одномірних мистецтв не існує);
– тримірні – архітектура, скульптура;
– чотиримірні – поезія, музика, міміка.

Деякі мистецтва стають на шлях отримання додаткових вимірів. Так, живопис за допомогою специфічних засобів виразності (світлотіні, перспективи, тощо) створює ілюзію простору, третього виміру – глибини. А архітектура опановує четвертий вимір – час, бо сприйняти пам'ятку архітектури повною мірою можна лише під час руху, тобто переміщення в часі.

За Українським класифікатором товарів зовнішньоекономічної діяльності культурні цінності подані в окремій групі 97 «Вироби мистецтва, предмети колекціонування або антикваріат» (таблиця 1) [2].

Таблиця 1

Український класифікатор товарів ЗЕД

Код товару	Найменування товару
9701 00 00 00	Картини, малюнки та пастелі, повністю виконані вручну, за винятком малюнків товарної позиції 4906 та інших готових виробів, розмальованих або декорованих вручну; колажі та аналогічні декоративні зображення:
9702 00 00 00	Оригінали гравюр, естампів та літографій
9703 00 00 00	Оригінали скульптур і статуеток з будь-якого матеріалу
9704 00 00 00	Марки поштові або гербові, знаки поштової оплати, у тому числі першого дня гашення, поштові канцелярські предмети (гербовий папір) та подібні предмети, використані або невикористані, за винятком товарів товарної позиції 4907
9705 00 00 00	Колекції та предмети колекціонування із зоології, ботаніки, мінералогії, анатомії або такі, що становлять історичний, археологічний, палеонтологічний, етнографічний чи нумізматичний інтерес
9706 00 00 00	Предмети антикваріату віком понад 100 років

Закон України "Про вивезення, ввезення та повернення культурних цінностей" № 1068-XIV від 21.09.1999 р. містить вичерпний перелік об'єктів і предметів, що належать до культурних цінностей, може бути використаний як класифікатор за національним законодавством України.

За міжнародним законодавством найбільш прийнятною є класифікація культурних цінностей, що міститься у Конвенції УНІДРУА. Аналіз класифікацій культурних цінностей за національним законодавством України та Конвенцією УНІДРУА (рис. 2.)

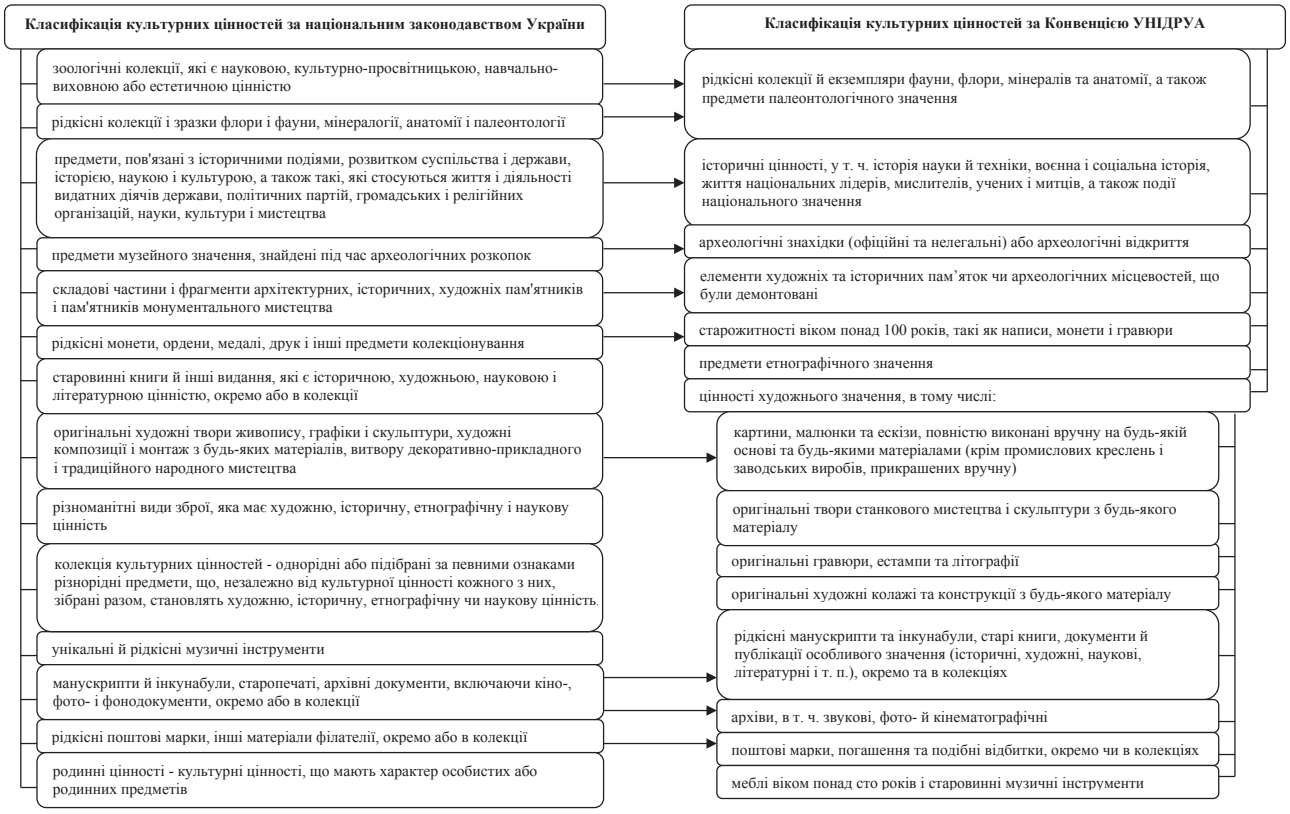

Рис. 2. Порівняльна характеристика класифікацій культурних цінностей за національним законодавством України та Конвенцією УНІДРУА

дає змогу зробити такі висновки про те, що основні елементи класифікацій є майже ідентичними:

– рідкісні колекції й екземпляри фауни, флори, мінералів та анатомії, а також предмети палеонтологічного значення;

– історичні цінності, у тому числі історія науки й техніки, воєнна і соціальна історія, життя національних лідерів, мислителів, учених і митців, а також події національного значення;

– археологічні знахідки (офіційні та нелегальні) або археологічні відкриття;

– елементи художніх та історичних пам'яток чи археологічних місцевостей, що були демонтовані;

– старожитності віком понад 100 років, такі як написи, монети і гравюри.

У частині культурних цінностей художнього значення такі:

– картини, малюнки й ескізи, повністю виконані вручну на будь-якій основі та будь-якими матеріалами (крім промислових креслень і заводських виробів, прикрашених вручну);

– рідкісні манускрипти й інкунабули, старі книги, документи та публікації особливого значення (історичні, художні, наукові, літературні тощо) окремо та в колекціях;

– архіви, у тому числі звукові, фото- й кінематографічні;

– поштові марки, погашення й подібні відбитки, окремо чи в колекціях.

Решта культурних цінностей не може бути однозначно класифікована за національним і міжнародним законодавством, бо одні й ті самі культурні цінності можуть бути включені до різних складових класифікацій.

Висновки з проведеного дослідження. На сучасному етапі розвитку України, яка протягом своєї багатовікової непростої історії зазнала величезних культурних втрат, міжнародне співробітництво у сфері охорони культурних цінностей має особливе значення. Як учасниця всіх Конвенцій ЮНЕСКО Україна поступово окреслює свою міжнародно-правову позицію стосовно участі у всесвітньому культурному співробітництві, зокрема у сфері повернення незаконно переміщених культурних цінностей. Проведене дослідження дає змогу сформулювати висновки та пропозиції щодо створення єдиного класифікатора культурних цінностей. Ураховуючи загальноправовий стандарт пріоритету міжнародного права над національним, Україна спирається на міжнародні правила й норми, формуючи власні законодавчі акти.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про музеї та музейну справу» № 249/95 від 29.06.1995 р. (зі змінами та доповненнями). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/249/95-вр.
2. Митний Кодекс України № 4495-VI від 13.03.2012 р. (зі змінами та доповненнями). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sfs.gov.ua/mk/.
3. Горбачев В.Г. Культурне ценности. Понятие, порядок приобретения, хранения и обращения / В.Г. Горбачев, В.Г. Растопчин, В.Н. Тищенко. – М., 1989. – 326 с.4.
4. Калашнікова О.Л. Основи мистецтвознавчої експертизи та вартісної оцінки культурних цінностей : [підручник] / О.Л. Калашнікова. – К. : Знання, 2006. – 479 с.
5. Рыбак К.Е. Музей в нормативной системе (историко-культорологический анализ): Автореф. дис. … д-ра культорологии / К.Е. Рыбак. – СПб., 2006. – 34 с.
6. Штефан О. Деякі аспекти охорони прав на твори образотворчого та ужиткового мистецтва / О. Стефан // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2007. – № 2. – С. 27–31.

УДК 657:005.921

Криштопа І.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту підприємницької діяльності
Криворізького національного університету

ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті подано результати дослідження поглядів економістів на проблему обліково-інформаційного забезпечення стратегічного управління витратами й надано рекомендації щодо її вирішення на вітчизняних промислових підприємствах. Зокрема, обґрунтовано доцільність доповнення форми «Стратегічний звіт» показниками розміру витрат за допоміжними бізнес-процесами, що дасть змогу більш широко охарактеризувати промислове підприємство й окреслити загальні перспективи його функціонування. Крім того, розроблено «Стратегічний звіт про бізнес-процеси підприємства», який надає можливість отримати більш детальну стратегічну інформацію про витрати підприємства за операційними, інвестиційними, інноваційними бізнес-процесами, а також бізнес-процесами післяпродажного обслуговування.

Ключові слова: стратегічне управління, промислове підприємство, витрати, стратегічний звіт про бізнес-процеси підприємства, стратегічний звіт.

Криштопа И.И. УЧЕТНО-ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье представлены результаты исследования взглядов экономистов на проблему учетно-информационного обеспечения стратегического управления затратами и даны рекомендации в части её решения на отечественных промышленных предприятиях. В частности, обоснована целесообразность дополнения формы «Стратегический отчет» показателями размера расходов по вспомогательным бизнес-процессами, что позволит более широко охарактеризовать промышленное предприятие и определить общие перспективы его функционирования. Кроме того, разработан «Стратегический отчет о бизнес-процессах предприятия», который позволяет получить более подробную стратегическую информацию о расходах предприятия по операционным, инвестиционным, инновационным бизнес-процессам, а также бизнес-процессам послепродажного обслуживания.

Ключевые слова: стратегическое управление, промышленное предприятие, затраты, стратегический отчет о бизнес-процессах предприятия, стратегический отчет.

Kryshtopa I.I. ACCOUNTING AND INFORMATION SUPPORT OF THE STRATEGIC MANAGEMENT OF COSTS OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

The article presents results of study of points of views of economists on the problem of accounting and information support of the strategic management of costs of industrial enterprises. Recommendations of solving this question at national industrial enterprises were given as well. In particular, the author grounded reasonability of complementation of form «Strategic Report» with the amount of expenses for ancillary business processes. This proposal will help to characterize the industrial enterprise and to determine the overall prospects for its functioning. In addition, the author developed the «Strategic report on the business processes of the enterprise». The usage of this form will allow to get detailed strategic information about the costs on operation, investment, innovative business processes, and business processes of after-sales service.

Keywords: strategic management, industrial enterprise, costs, strategic report on business-processes of enterprise, strategic report.

Постановка проблеми. Серед найважливіших завдань керівництва вітчизняних промислових підприємств в умовах посилення процесів глобалізації та загострення гіперконкуренції слід відмітити здійснення ефективного стратегічного управління витратами. З огляду на це, особливої актуальності набуває розробка його обліково-інформаційного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У жовтні 2013 р. Комітетом з фінансової звітності введено в дію «Закон про компанії 2006 року (Стратегічний звіт та звіт ради директорів) правила 2013», який на законодавчому рівні закріпив обов'язковість складання інтегрованого річного звіту для підприємств, що функціонують на території Великобританії, та вперше виділив у його складі стратегічний звіт, який може містити показники, відібрані відповідно до потреб підприємства (у тому числі, показники, що характеризують його витрати) [5]. У свою чергу аналіз економічної літератури виявив відсутність будь-яких досліджень, присвячених проблемі обліково-інформаційного забезпечення стратегічного управління витратами промислового підприємства, що пояснюється відносною новизною останнього.

Постановка завдання. Метою статті є розробка форм стратегічної звітності, які дадуть змогу задовольнити інформаційні потреби керівництва промислових підприємств у частині стратегічного управління витратами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Враховуючи відсутність робіт, присвячених цьому питанню, автором рекомендується узагальнювати інформацію про витрати промислового підприємства в таких формах стратегічної звітності, як «Стратегічний звіт» і «Стратегічний звіт про бізнес-процеси підприємства».

Зокрема, форму «Стратегічний звіт» рекомендується доповнити показниками загального розміру витрат за допоміжними бізнес-процесами. А саме такими, як витрати на таке:

- управління фінансами та обліком,
- управління інформаційними технологіями,
- управління персоналом,
- виконання програм у частині захисту навколишнього середовища,
- управління зовнішніми зв'язками.

На думку автора, надані пропозиції нададуть можливість ширше охарактеризувати промислове підприємство й окреслити загальні перспективи його функціонування.

У свою чергу, форма «Стратегічний звіт про бізнес-процеси підприємства» передбачає висвітлення більш детальної стратегічної інформації про витрати

підприємства. З огляду на це, автором рекомендується узагальнювати її у цій формі звітності за розділами, які міститимуть інформацію за основними бізнес-процесами підприємства. А саме такими:

- «Витрати за інноваційними бізнес-процесами», що висвітлюватиме інформацію в частині їх розміру на вивчення потреб клієнтів і розробку продукту, який дасть змогу їх задовольнити;
- «Витрати за інвестиційними бізнес-процесами», що дозволить оцінити розмір фінансових вкладень і витрати на придбання й створення активів;
- «Витрати за операційними бізнес-процесами», операційними бізнес-процесами, що висвітлюватиме розмір витрат на постачання, виробництво та збут продукції;
- «Витрати за бізнес-процесами післяпродажного обслуговування», що надасть можливість оцінити витрати на гарантійне та ремонтне обслуговування, заміну товару, знищення відходів і напівпродуктів, які супроводжують виробництво тощо.

У свою чергу як елементи зазначених розділів автором рекомендується виділяти такі аспекти:

- фактичні фінансові та нефінансові показники витрат за відповідними бізнес-процесами;
- показники витрат за відповідними бізнес-процесами за умови впровадження стратегії, що рекомендується;
- порівняльний аналіз зазначених показників до та після впровадження обраної стратегії;
- виокремлення можливих причин відхилень негативного характеру (у разі їх наявності);
- пропозиції щодо розробки шляхів подолання виявлених негативних аспектів обраної стратегії в аспекті витрат.

Крім того, враховуючи потребу менеджерів в отриманні як облікової, так і аналітичної інформації в частині витрат промислового підприємства, автором проведено аналіз поглядів вітчизняних і зарубіжних науковців [1, с. 270; 2, с. 96; 3, с. 78; 4, с. 59] на показники, які характеризують витрати, та рекомендовано здійснювати їх узагальнення у такій формі звітності за розділами, зазначеними вище з обмеженням їх кількості до чотирьох у кожній групі, що дасть змогу уникнути перенавантаження його користувачів надмірною інформацією.

До переліку ключових показників витрат за інноваційними бізнес-процесами промислового підприємства, які доцільно відображати у формі «Стратегічний звіт про витрати промислового підприємства», автором зараховано такі (таблиця 1).

Таблиця 1

Перелік ключових показників у частині витрат за інноваційними бізнес-процесами промислового підприємства, які доцільно відображати у формі «Стратегічний звіт про бізнес-процеси промислового підприємства»*

Назва показника	Методика розрахунку показника
Витрати на маркетинг відносно обсягу продаж	(Витрати на маркетинг / обсяг продаж) * 100%
Витрати на управління відносно обсягу продаж	(Витрати на управління / обсяг продаж) * 100%
Витрати на нові продукти відносно обсягу продаж	(Витрати на інновації / обсяг продаж) * 100%
Витрати на управління якістю продукції відносно обсягу продаж	(Витрати на управління якістю / обсяг продаж) * 100%

** Складено автором на підставі таких літературних джерел [1, с. 270; 2, с. 96; 3, с. 78; 4, с. 59]*

Зокрема, показник «Витрати на маркетинг відносно обсягу продаж» дасть змогу оцінити розмір вкладень, здійснених у маркетингові заходи та їх ефективність.

Такий показник, як «Витрати на управління відносно обсягу продаж» надає можливість оцінити ефективність вкладень, здійснених у загальну систему управління підприємства.

Відображення у такій формі стратегічної звітності показника «Витрати на нові продукти відносно обсягу продаж» сприятиме достовірній оцінці ефективності вкладень у інноваційну діяльність промислового підприємства.

У свою чергу, такий показник, як «Витрати на управління якістю продукції відносно обсягу продаж» надає можливість визначити ефективність вкладень у якість продукції та оцінити перспективи промислового підприємства в його конкурентній боротьбі на ринку.

Наступним розділом досліджуваної форми стратегічної звітності є «Витрати за інвестиційними бізнес-процесами», у складі якого, крім інформації, отриманої за допомогою інструментів стратегічного обліку, автором рекомендується відображати показник «Рентабельність інвестицій». Цей показник розраховується за такою формулою:

$$РІ = (СЧП / САК + СДК) * 100\%, \quad (1)$$

де РІ – рентабельність інвестицій,
СЧП – сума чистого прибутку,
САК – сума акціонерного капіталу,
СДК – сума додаткового капіталу [1, с. 78].

Зазначений показник дає змогу топ-менеджменту промислового підприємства оцінити ефективність таких витрат.

Ключовим розділом форми «Стратегічний звіт про бізнес-процеси промислового підприємства», на думку автора, є «Витрати за операційними бізнес-процесами», який поряд з обліковими даними повинен містити такі ключові показники (таблиця 2).

Таблиця 2

Перелік ключових показників у частині витрат за операційними бізнес-процесами промислового підприємства, які доцільно відображати у формі «Стратегічний звіт про бізнес-процеси промислового підприємства»*

Назва показника	Методика розрахунку показника
Маржинальний дохід	Виручка від продажу – змінні витрати на виробництво й реалізацію продукції
Витратовіддача	Прибуток від продажу / собівартість продажу

** Складено автором на підставі таких літературних джерел [1, с. 270; 2, с. 96; 3, с. 78; 4, с. 59]*

Такий показник, як «Маржинальний дохід», надає можливість оцінити ефективність витрат на виробництво конкретного виду продукції, оскільки як виручка, так і змінні витрати належать безпосередньо до певного виду продукції.

У свою чергу показник «Витратовіддача» виявляє, скільки прибутку від продажу припадає на 1 грн витрат, що також свідчить про ефективність здійснених підприємством витрат.

Останнім розділом запропонованої форми стратегічної звітності є «Витрати за бізнес-процесами післяпродажного обслуговування», який, крім облікових даних, також має містити аналітичні показники. Зокрема, до них доцільно зарахувати такі (таблиця 3).

Таблиця 3

Перелік ключових показників у частині витрат за бізнес-процесами післяпродажного обслуговування промислового підприємства, які доцільно відображати у формі «Стратегічний звіт про бізнес-процеси промислового підприємства»*

Назва показника	Методика розрахунку показника
Темп зростання витрат на гарантійне та ремонтне обслуговування	Прогнозні витрати на гарантійне та ремонтне обслуговування / витрати на гарантійне та ремонтне обслуговування звітного періоду
Темп зростання витрат на заміну товару	Прогнозні витрати на заміну товару / витрати на заміну товару звітного періоду

** Розроблено автором*

Відображення у стратегічній звітності показників, розглянутих у таблиці 3, дасть змогу керівництву промислового підприємства оцінити ефективність заходів у частині забезпечення належної якості продукції в умовах реалізації обраної стратегії.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, ґрунтуючись на результатах проведеного дослідження, автором розроблено форму «Стратегічний звіт про бізнес-процеси підприємства», використання якої у роботі вітчизняних промислових підприємств надасть можливість забезпечити виваженість і обґрунтованість відповідних стратегічних управлінських рішень. Крім того, автором доведено доцільність доповнення форми «Стратегічний звіт» даними про витрати за допоміжними бізнес-процесами (зокрема такими, як управління фінансами та обліком, управління інформаційними технологіями, управління персоналом, виконання програм у частині захисту навколишнього середовища, управління зовнішніми зв'язками), що дасть змогу ширше охарактеризувати роботу промислового підприємства й окреслити загальні перспективи його функціонування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий : [учебник] / Под. ред. В. Я. Позднякова. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 617 с.
2. Анализ финансовой отчетности : [учебник] / Под. ред. М.А. Вахрушиной, Н.С. Пласковой. – М. : Вузовский учебник, 2009. – 367 с.
3. Андрейчиков А.В. Стратегический менеджмент в инновационных организациях. Системный анализ и принятие решений : [учебник] / А.В. Андрейчиков, О.Н. Андрейчикова. – М. : Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М, 2013. – 396 с.
4. Басовский Л.Е. Современный стратегический анализ : [учебник] / Л.Е. Басовский. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 256 с.
5. The Companies Act 2006 (Strategic Report and Directors' Report) Regulations 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/206241/bis-13-889-companies-act-2006-draft-strategic-and-directors-report-regulations-2013.pdf.

УДК 657.421.3

Мазур Н.А.
доктор економічних наук,
завідувач кафедри обліку і аудиту
Подільського державного аграрно-технічного університету

БУХГАЛТЕРСЬКІ ПІДХОДИ ДО ПОБУДОВИ ТЕОРІЙ: ПЕРЕВАГИ Й СУЧАСНЕ ТРАКТУВАННЯ

У статті визначаються основні проблеми розвитку сучасних облікових концепцій України. Проведено аналіз і порівняльну характеристику методологічних засад бухгалтерських підходів до побудови облікових теорій. Сформульовано принципові підходи до вироблення адаптивних засад теорії бухгалтерського обліку, окреслено шляхи вирішення проблем розвитку сучасних облікових концепцій.

Ключові слова: теорія бухгалтерського обліку, соціологічний (етичний), біхевіористичний, прогнозний, підхід управлінських моделей, підхід інформаційної економіки, еклектичний.

Мазур Н.А. БУХГАЛТЕРСКИЕ ПОДХОДЫ К ПОСТРОЕНИЮ ТЕОРИЙ: ПРЕИМУЩЕСТВА И СОВРЕМЕННАЯ ТРАКТОВКА
В статье определяются основные проблемы развития современных учетных концепций Украины. Проведен анализ и сравнительная характеристика методологических основ бухгалтерских подходов к построению учетных теорий. Сформулированы принципиальные подходы к выработке адаптивных принципов теории бухгалтерского учета, намечены пути решения проблем развития современных учетных концепций.

Ключевые слова: теория бухгалтерского учета, социологический (этический), бихевиористический, прогнозный, подход управленческих моделей, подход информационной экономики, эклектичный.

Mazur N.A. ACCOUNTING APPROACH TO BUILDING THEORIES: ADVANTAGES AND MODERN INTERPRETATION
This paper identifies the main problems of modern accounting concepts Ukraine. The analysis and comparative description of the methodological principles of accounting approaches to construction accounting theories. The principles of adaptive approaches to the development of principles of accounting theory, outlined the solutions to the problems of modern accounting concepts.

Keywords: accounting theory, sociological (ethical) behavioral, prognosis, management approach models the information economy approach, eclectic.

Постановка проблеми. Незважаючи на певні успіхи в розвитку (зокрема принципових засад тієї чи тієї стандартизації) обліку і звітності, існують серйозні проблеми щодо адекватності методологічних основ обліку сучасному стану ринкового середовища й потребам користувачів. Системи бухгалтерського

обліку, що склалися, не забезпечують повною мірою належної якості й надійності інформації, яку вони формують, що істотно обмежує можливості корисного її використання. Наприклад, достатньо аргументовано відзначається, що «розробниками міжнародних стандартів не враховано різного змісту й методологічного наповнення таких концептуальних складових обліку та звітності, як базові концепції, основоположні припущення, судження загального характеру, обмеження та складові доречності й достовірності, якісні характеристики інформації» [1, с. 14].

На сьогодні в обліку не існує єдиного методу (підходу) побудови бухгалтерських теорій. Наявна значна кількість підходів, які об'єднано у дві групи: філософські (дедуктивний (гіпотетико-дедуктивний, аксіоматико-дедуктивний, генетичний), індуктивний, ідеографічний, еклектичний) та бухгалтерські (соціологічний (етичний), економічний, ситуаційний, біхевіористичний, прогнозний, підхід управлінських моделей, підхід інформаційної економіки, еклектичний).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню різних аспектів теорії бухгалтерського обліку, методів її побудови і класифікації присвячені роботи як закордонних, так і вітчизняних учених Ф.Ф. Бутинця, Я.В. Соколова, Н.С. Рязанової, С.Ф. Голова, В.Ф. Палія, Н.Л. Правдюк, Т.М. Малькова, В.В. Качалина, М.Р. Метьюса, М. Перери, А.П. Бархатова, В.І. Коршунова, Л.А. Бернстайн, І.Й. Яремко, М.М. Шигун і низки інших науковців. Невирішеною проблемою практичної функції в розвитку сучасної теорії бухгалтерського обліку залишається раціональне співвідношення операціонабельності й універсальності. Надмірне абстрагування та спрощення реальних процесів, що відбуваються у фінансово-господарській діяльності сучасного підприємства, особливо тих, що пов'язані з формуванням і реалізацією його нематеріальних економічних ресурсів, забезпечує достатній рівень формалізації предметної теорії, який досягається звітно-обліковою стандартизацією, посиленою «інституційною пам'яттю» бухгалтерії. На противагу цьому, універсалізація, що наявна в усіх новітніх парадигмах і концепціях, припускає надмірно умоглядний погляд на проблему, намагаючись врахувати всі чинники, унаслідок чого виникає недостатній рівень формалізації облікових показників (резерви, нематеріальні активи, доходи майбутніх періодів тощо). Позиціювання методологічної основи обліку, яка забезпечувала б адекватність цілісної системи умовам реальної економіки та водночас достатній рівень формалізації й системності, становить відправний базис невирішеного завдання розробки теорії бухгалтерського обліку, що базувалась би на конкретній концепції чи достатньо науково-обґрунтованій парадигмі.

Постановка завдання. Метою цього дослідження є визначення проблем і перспектив розвитку сучасних бухгалтерських підходів до побудови теорій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Насамперед, визначимо сутність основоположного поняття «теорія» з метою детального аналізу підходів вітчизняних та закордонних науковців до побудови облікових теорій.

Теорія (від грец. θεωρία – розгляд, дослідження) – сукупність висновків, що відображає об'єктивно наявні відносини і зв'язки між явищами об'єктивної реальності. «Теорія» визначається за Великим тлумачним словником сучасної української мови за декількома аспектами, зокрема такими:

1) логічне узагальнення досвіду, суспільної практики, яке ґрунтується на глибокому проникненні в суть досліджуваного явища й розкриває його закономірності;

2) учення про певну сукупність явищ, галузь знань, створена на підставі такого узагальнення;

3) сукупність узагальнених положень, які становлять певну науку чи розділ науки (сукупність наукових положень, необхідних для опанування певного ремесла, мистецтва, розуміння чого-небудь тощо);

4) загальні засади певної науки, ремесла, а також абстраговане знання цих засад;

5) сукупність поглядів, суджень кого-небудь, з яких випливають певні правила поведінки (загальні міркування, що не ґрунтуються на реальній дійсності) [2].

Серед бухгалтерських методів (підходів) побудови облікових теорій розглянемо більш детально ті, що мають сучасне трактування з урахуванням тенденцій розвитку світової спільноти та місця України в ній.

Біхевіористична теорія – це спроба вивчити й пояснити людську поведінку. Теоретичним підґрунтям виступили вчення І.П. Павлова (1849–1936 рр.) і його дослідження функціонування півкуль головного мозку та Д. Уотсона (1878–1958 рр.) та його погляд на біхевіоризм як об'єктивну експериментальну галузь природничих знань, де розглядається поведінка людей, набутість їх реакцій. Біхевіористичний підхід підкреслює релевантність бухгалтерської інформації для прийняття рішень. Як критерії формулювання теорії бухгалтерського обліку висуваються здатність впливати на дії й поведінку користувачів інформації, що надається бухгалтерським обліком. Оцінка доцільності використання конкретної облікової методології базується на основі аналізу поведінки користувачів фінансової інформації. Розвиток напряму забезпечують фахові бухгалтерські журнали. Так, журнал "Accounting, Organizations and Society" є провідним виданням міжнародного значення, у якому розкриваються проблеми відношення між бухгалтерським обліком та людською поведінкою, організаційними структурами і процесами, змінами соціального й політичного середовища підприємства [3].

Підхід управлінських моделей характеризується розробкою відповідних управлінських моделей на основі гіпотетичних потреб користувачів фінансової звітності. Передбачає формулювання набору нормативних припущень стосовно цілей, управлінських та інформаційних потреб користувачів, на основі яких розробляються принципи й методи бухгалтерського обліку для задоволення потреб користувачів інформації. Як критерій формулювання бухгалтерської теорії покладено припущення про необхідність надання різної інформації окремим групам користувачів фінансової звітності для прийняття різних видів рішень. Серед українських дослідників вирішенню проблем ролі бухгалтерського обліку в управлінні підприємствами присвячені праці Б.І. Валуєва, С.Ф. Голова, Л.В. Нападовської, М.С. Пушкаря, М.Г. Чумаченка, А.В. Шайкана та інші.

Управлінське рішення – це сукупний результат творчого процесу (суб'єкта) та дій колективу (об'єкта управління) для вирішення конкретної ситуації, що виникла у зв'язку з функціонуванням системи [4, с. 11].

На думку О.С. Височан, управлінське рішення – це вибір найбільш прийнятної альтернативи з можливої різноманітності варіантів, спрямований на досягнення конкретних цілей системи управління [5, с. 7]. Управлінське рішення є результатом розумово-психологічної, творчої діяльності керівника, продуктом управлінської праці, а його прийняття –

це процес, що зумовлює появу цього продукту. Вироблення раціональних рішень є сферою управлінського мистецтва, оскільки полягає у виборі правильних методів і прийомів, що в конкретній ситуації мають найбільший потенціал впливу. Прийняття рішень є найголовнішим оцінювальним критерієм здібностей, умінь і навичок керівника. Від їх зумовленості значною мірою залежать результати діяльності організації [6].

Ще одним з важливих підходів до побудови облікових теорій є підхід інформаційної економіки. Найбільш багатогранно і яскраво виявляється інформаційний підхід у науках про людину, про її пізнавальну і практичну діяльність, про суспільство та його розвиток. І глибоко закономірно, що саме тут, у сфері соціальних процесів, з особливою силою відчувається також органічна єдність інформації й управління. Як відомо, проблема наукового управління процесами суспільного розвитку посідає значне місце в законодавчих і виконавчих актах останнього періоду. Одним із важливих інструментів дослідження і практичного вирішення проблеми наукового управління суспільством є поняття соціальної інформації, що об'єднує в собі всі різновиди інформації в суспільстві.

Оскільки базисом суспільного життя є матеріальне виробництво, а ширше – сфера економіки загалом, домінантним видом соціальної інформації є саме економічна інформація (виробнича, банківська, торгово-економічна тощо). За останній час особливо швидко розвивається інформаційний підхід до виробництва, планування, управління економікою. Широке використання для цього електронно-обчислювальної (тобто, інформаційної по своїй суті) техніки, створення інформаційних систем економіки стимулювало дослідження з класифікації й кодування економічної інформації, з розробки спеціальних інформаційних мов. За аналогією з такою узвичаєною вже характеристикою, як енергоозброєність, в економіці виникло, набуло розвитку і стає все більш важливим поняття інформоозброєності праці й управління.

Диференціація, що поглибилася, спеціалізація в науці та соціальній практиці зумовили вивчення проблем соціально-економічного значення, але не економічними науками безпосередньо, а особливими науковими дисциплінами й напрямками на стиках економіки з технікою, природничими та суспільними науками. Необхідно підкреслити, що в становленні всіх цих нових, нетрадиційних дисциплін і напрямків досліджень значну роль відіграв (і продовжує відігравати!) інформаційний підхід. Результати таких досліджень частіше за все мають безпосередній вихід у соціальну практику, вони прямо пов'язані з тією або іншою сферою процесів управління в суспільстві. Без них, безумовно, було б просто неможливим створення ряду комплексних систем управління якістю продукції (або якістю праці).

Ще одна молода й помітно прогресуюча галузь знання – прогностика – на інформаційній основі вирішує завдання, що виходять далеко за межі економіки, належать до найрізноманітніших сфер життя суспільства. По суті, прогнозування є визначальним випередженням дійсності людиною та суспільством. Цілком правомірне трактування цього процесу як специфічної форми моделювання – інформаційного моделювання майбутнього. Водночас прогнозування у сфері соціальних явищ безпосередньо пов'язано з управлінням. Саме прогнози (довгострокові й короткострокові) є значною мірою базисом для прийняття управлінських рішень різних масштабів. Крім того, у багатьох випадках і сам прогноз прямо впливає на подальший хід подій, будучи джерелом імпульсів керівного впливу, на розвиток прогнозованих феноменів.

В умовах науково-технічної революції особливий напрям наукового пошуку закономірно становить дослідження інформаційних аспектів взаємодії людини й техніки в процесах виробництва й управління. Це визначено швидким прогресом їх технічної озброєності, зокрема комп'ютеризацією. Різноманітні сторони цієї проблеми зумовлюють розробку інформаційно-логічних і керівних систем, а також мов для «спілкування» людини з машиною, налагодження відповідних програм, вибір оптимальних режимів роботи тощо. Все це пов'язано не тільки з технічними науками, природознавством, логікою і математикою, а й із суспільними науками.

Розгалужена структура соціальної інформації та її незамінна роль у процесах управління давно вже достойно оцінена суспільними науками (конкретною соціологією, демографією, соціальною психологією, а також правознавством, військовою наукою і теорією розвідки). Проте й ці галузі знання вносять нові моменти в розробку проблем інформації та управління, що поступово знаходить безпосередній вихід у соціальну практику.

Єдність інформації й управління наочно виявляється в процесах навчання і, відповідно, у теорії навчання й виховання – педагогіці. «Інформаційний вибух» останніх десятиріч призвів до чіткого усвідомлення істини: метою навчання має бути не тільки (і навіть не стільки!) засвоєння учнем якогось певного обсягу інформації, скільки вироблення в нього уміння засвоїти будь-яку інформацію у майбутньому.

Усі без винятку сфери життя людини як суспільної істоти так чи інакше відбивають у собі органічну єдність інформації та управління, і цей факт віддзеркалюється всім спектром наук про суспільство. Винятковій ролі інформації в життєдіяльності сучасної людини та у процесах суспільного розвитку спеціально присвячена вже значна кількість літератури. Для більш повного розуміння цього питання відзначається лише, що інформаційний підхід у науці про суспільство має і свої природні корені – відповідний підхід до генетики, фізіології та психології людини. Адже саме на життєдіяльності організму людини як природної істоти в остаточному підсумку базуються й усі її соціальні вияви. Трактування фізіології й особливо психіки людини дає змогу глибше вивчити зміст інформаційних процесів у суспільстві, специфіку сприйняття людиною різних видів інформації й вироблення управлінських рішень і керівних впливів. Тому подальший розвиток досліджень, що розкривають органічну єдність інформації та управління в різноманітних сферах соціальної дійсності, тісно пов'язаний з виконанням кардинального завдання – підсилити взаємодію суспільних, природничих і технічних наук.

Еклектизм, також еклектика, вибірковість (грец. εκλεκτός, «вибраний»; від грец. εκλέγω, «обирати») – у найширшому значенні – механічне поєднання в одному вченні різнорідних, органічно несумісних елементів, які запозичуються з протилежних концепцій.

Професор Д. Коетсі [3] загалом стосовно застосування економічних теорій у бухгалтерському обліку вважає, що економічна теорія відіграє важливу роль у бухгалтерських дослідженнях, вони завжди мають враховувати зв'язок з економікою, а також як бухгалтерська інформація впливає на економічні рішення. Однак при їх здійсненні положення бухгалтерського обліку мають бути домінуючою силою.

Основні проблеми розвитку сучасних облікових

концепцій України спробуємо узагальнити на рис. 1.

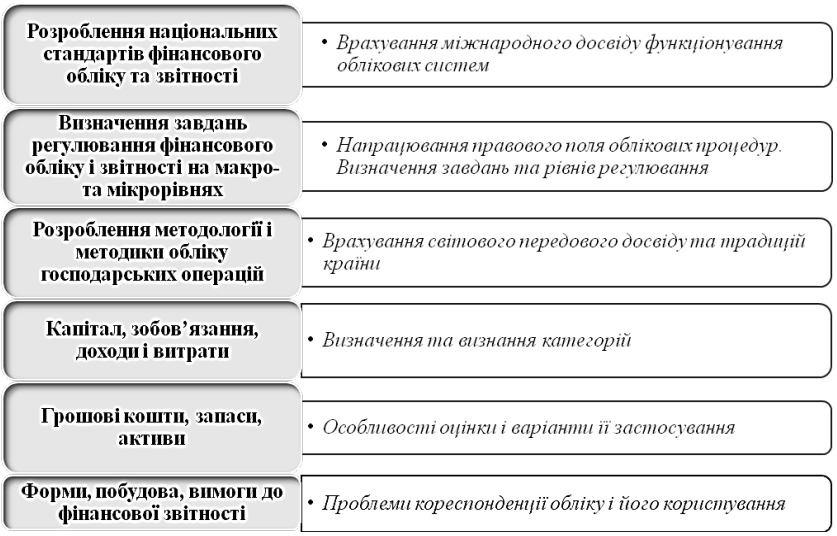

Рис. 1. Основні проблеми розвитку сучасних облікових концепцій України та шляхи їх вирішення

У сучасній тематичній літературі дедалі більше стверджується позиція фахівців про доцільність упровадження й адекватність сучасним ринковим умовам засад креативного обліку; обґрунтовуються передумови його теоретичного розроблення і практичного упровадження, хоча загалом сприймається й той факт, що «... межа між творчим підходом і відвертим шахрайством є розмитою» [7, с. 456]. На основі низки об'єктивованих і аргументованих факторів у деяких публікаціях відзначається, що «в сучасній науковій та практичній літературі під креативним обліком розглядають метод, який не відповідає загальноприйнятій практиці або встановленим стандартам і принципам» [8, с. 170].

Наслідки фінансово-економічної рецесії, стагнації глобального економічного середовища й, особливо, флуктуації ринків капіталів та інвестицій, які певною мірою пов'язуються із застосуванням креативного обліку, й формування на його основі корпоративної звітності, змушують уряди багатьох країн світу приймати жорсткі заходи щодо протидії негативним тенденціям у сфері корпоративної звітності насамперед, оперування неформалізованими показниками та індикаторами. Зазвичай легальний характер креативного обліку досягається формальним застосуванням методів і принципів традиційної системи бухгалтерського обліку для «забезпечення» показників фінансової звітності, які, як вважається, об'єктивніше розкривають сучасні взаємовідносини в ринковій економіці.

У наукових колах поступово закріплюється позиція стосовно потреби капітальної реконструкції теорії бухгалтерського обліку з метою надання їй адекватності до виявів сучасної економіки, враховуючи й той факт, що «... зміна парадигми звітності має бути спрямована на перехід від моноцільової до багатоцільової звітності... структура балансу та інших форм звітності має випливати з потреб конкретних користувачів, а не єдиних принципів бухгалтерського обліку» [9, с. 325].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, розробка бухгалтерських підходів, які в більшості випадків мають еклектичну природу, набула широкого поширення з другої половини XX ст. зі зміною цільової орієнтації бухгалтерського обліку на забезпечення надання інформації користувачам. Їх використання досить часто зумовлюється наявністю політичних замовлень на розробку теорій задля вирішення конкретних проблем методологічного характеру. Провівши аналіз наявних підходів до класифікації теорій бухгалтерського обліку, було встановлено, що ці підходи не дають змоги охопити всі теорії та досить часто порушують правила побудови класифікацій. Це спричинює необхідність подальших досліджень і розробки авторської класифікації теорій бухгалтерського обліку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шигун М.М. Розвиток теорії та методології моделювання системи бухгалтерського обліку : автореф. дис. … доктора екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / М.М. Шигун. – К. : Державна академія статистики, обліку та аудиту, 2010. – 36 с.
2. Теорія: Матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/.
3. Легенчук С.Ф. Підходи до побудови наукових теорій бухгалтерського обліку / С.Ф. Легенчук // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 1 (55). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eztuir.ztu.edu.ua/743/1/24.pdf.
4. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті : [навчальний посібник] / За ред. д-ра екон. наук, проф. Ф.Ф. Бутинця, канд. екон. наук, доц. М.М. Шигун. – Житомир : Вид-во ЖДТУ, 2004. – 352 с.
5. Управлінські інформаційні системи в аналізі та аудиті : [навчально-методичний посібник] / Укл. О.С. Височан. – Л. : Вид. відділ ІПІПТ при НУ «Львівська політехніка», 2005. – 192 с.
6. Мала Н.Т. Мистецтво прийняття управлінського рішення / Мала Н.Т., Процик І.С.). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2011_1/158.pdf.
7. Метьюс М.Р. Теорія бухгалтерського обліку / М.Р. Метьюс, М.Х. Б. Перера. – М, 1999.
8. Кузнецова С. Моделювання облікової системи для потреб управління / С. Кузнецова // Вісник КНТЕУ. Науковий журнал. – 2008. – № 5. – С. 167–170.
9. Голов С.Ф. Сучасний стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в Україні: дис. … доктора екон. наук: 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / С.Ф. Голов. – К. : Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, 2009. – 377 с.

УДК 657.1:470

Маначинська Ю.А.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку і аудиту
Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ЗМІСТУ АКТУАРНОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто сучасний стан теоретичного обґрунтування актуарного обліку й необхідності його впровадження на вітчизняній обліковій ниві як одного з потенційних шляхів подолання кризових тенденцій. Зазначається, що в умовах євроінтеграційних процесів у вітчизняній економіці виникає потреба в детальному та всебічному розкритті теоретико-методологічних аспектів перспективного інформаційного наповнення про зміни ринкової вартості суб'єктів господарювання задля покращення інвестиційної привабливості підприємницьких структур. Особлива увага приділена дослідженню змістового наповнення актуарного обліку й необхідності дієвої розробки законопроектів у світлі сучасного нормативного простору. Виокремлено проблеми відповідних секторів економіки за нагальної потреби в залученні інвестицій задля їх становлення та сприяння подальшому розвитку у зв'язку з відповідністю європейському й міжнародному рівням з метою покращення інвестиційної привабливості загалом.

Ключові слова: актуарний облік, ринкова вартість, подвійний запис, дескриптивний запис, інвестиційна привабливість, потрійна система рахівництва.

Маначинска Ю.А. ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ СОДЕРЖАНИЯ АКТУАРНОГО УЧЕТА В УКРАИНЕ

В статье исследовано современное состояние теоретического обоснования актуарного учета и необходимости его внедрения на отечественной учетной ниве как одного из потенциальных путей преодоления кризисных тенденций. Отмечается, что в условиях евроинтеграционных процессов в отечественной экономике возникает потребность в детальном и всестороннем раскрытии теоретико-методологических аспектов перспективного информационного наполнения изменений рыночной стоимости хозяйничающих субъектов ради улучшения инвестиционной привлекательности предпринимательских структур. Особенное внимание отведено раскрытию смыслового наполнения актуарного учета и необходимости действенной разработки законопроектов в свете современного нормативного пространства. Выделены проблемы соответствующих секторов экономики при неотложной потребности в привлечении инвестиций ради их становления и содействия последующему развитию в силу соответствия европейскому и международному уровню ради улучшения инвестиционной привлекательности в целом.

Ключевые слова: актуарный учет, рыночная стоимость, двойная запись, дескриптивная запись, инвестиционная привлекательность, тройная система счетоводства.

Manachinska Yu.A. THEORETICAL GROUND OF MAINTENANCE ACTUARIAL ACCOUNT IS IN UKRAINE

The article is devoted the modern being of theoretical ground of actuarial account and necessity of his introduction in the domestic registration field, as one of potential ways of overcoming of crisis tendencies. Marked, that in the conditions of eurointegration processes in a domestic economy arises up requirement in the detailed and comprehensive opening teoretiko-methodological aspects of the perspective informative filling of changes of market value of being in charge subjects for the sake of improvement of investment attractiveness of enterprise structures.The special attention is taken opening of the semantic filling of actuarial account and necessity of effective development of bills in the light of modern normative space. The problems of the proper sectors of economy are selected at an urgent requirement in bringing in of investments for the sake of their becoming and assistance subsequent development by virtue of accordance the European and international level for the sake of improvement of investment attractiveness on the whole.

Keywords: actuarial account, market value, double record, deskriptivniy record, investment attractiveness, triple system of accounting.

Постановка проблеми. Траєкторії змін у вітчизняній економічній системі, все більше спрямовують розвиток бухгалтерського обліку в напрямі його цілковитої переорієнтації з констатації фактів і господарських операцій минулих подій на довготривалу перспективу змін. Адже саме прогнозні дані щодо майнового потенціалу бізнесу є фундаментом при оцінці приросту його економічної вартості та створюють передумови для генерування майбутніх грошових потоків. Таке інформаційне наповнення обліку формує в разі наявних позитивних тенденцій інвестиційну привабливість діяльності суб'єкта господарювання задля залучень необхідних капіталовкладень від реальних і потенційних інвесторів та інших постачальників капіталу. Оскільки інвестор одразу бачить можливість одержання додаткової вигоди од вкладання коштів у розвиток даного суб'єкта господарювання, тобто пріоритет у примноженні багатства. В умовах, коли переважна більшість секторів економіки стає на шлях євроінтеграційних процесів, потребує суттєвого вдосконалення й традиційна облікова парадигма. Адже вітчизняна економічна система потребує залучення інвестицій задля подолання негативних наслідків кризових тенденцій.

Тому вагоме завдання перед сучасною обліковою наукою полягає в цілковитому теоретичному обґрунтуванні та реальному практичному впровадженні методичних основ актуарного обліку в Україні, якому має передувати нагальна регламентація на законодавчому рівні дієвої його побудови, що сприятиме розвитку підприємницьких структур, навіть за кризових умов, шляхом залучення із зовні необхідного обсягу інвестиційних капіталовкладень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розкриття теоретичних основ актуарного обліку та задекларування його змістового наповнення зустрічається в роботах таких вітчизняних науковців, як Ф.Ф. Бутинця [1], Л.Л. Горецької [1], К.В. Гульпенко [2], М.В. Кужельного [7], С.А. Кузнєцової [6], С.О. Левицької [11], Я.В. Лебедзевич [11], О.О. Осадчої [11], Т.М. Сльозко [15], З.С. Туякова [19], І.Й. Яремко [20] та інших. Щодо зарубіжного теоретичного та практичного досвіду впровадження актуарного обліку, то особливої уваги заслуговують роботи В.Б. Івашкевича [21], М.І. Кутера [8], С.Г. Пенмана [23], Ж. Рішара [14], А.І. Шигаєва [21], оскільки автори найдетальніше розкривають змістове наповнення сучасного виду

обліку – актуарного – як нової щаблини розвитку бухгалтерського обліку, а також детально описують методологію його побудови й основоположні аспекти практичної апробації. Щодо вітчизняних науковців, то в Україні до аспектів теоретичного обґрунтування цієї проблематики в наукових дослідженнях тільки приступають, глибокі напрацювання є у працях О.Л. Лаговської [10]. Проте через євроінтеграційні зміни виникає потреба у продовженні досліджень у цьому напрямі задля створення якісного обліково-аналітичного забезпечення управління, що спонукатиме залучення необхідного обсягу інвестиційних ресурсів в стабілізацію економіки України із характерною для неї секторною структурою.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в розкритті теоретичних основ змістового наповнення актуарного обліку на вітчизняній обліковій ниві в умовах активного ринку капіталу задля створення сприятливого інформаційного підґрунтя щодо залучення як внутрішніх, так і зовнішніх інвестицій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Професор М.І. Кутер [8] виділяє в еволюції бухгалтерської теорії та відповідної їй практики три революційні перетворення: з 1850 р. до початку XX ст. – статичний облік; XX ст. – динамічний облік; XXI ст. – актуарний облік. Окрім того, учений звертається до основ теорії різноманітності балансів Ж.П. Саварі (1673), відповідно до якої, «...інтереси визначають цілі, цілі визначають склад майна та способи його оцінки...» [8, с. 115].

У свою чергу, Я.В. Соколов, В.Я. Соколов при розкритті розповсюдження подвійної бухгалтері в Європі (за епохи XV ст. – першої половини XIX ст.) відмічали, що саме цьому французькому науковцю вітчизняна облікова думка зобов'язана впровадженням класифікації рахунків за обсягом зафіксованих даних, що зумовило їх розподіл на синтетичні й аналітичні, тобто зарубіжний учений, так би мовити, став фундатором двохступінчатої системи реєстрації даних, яка зумовила формування відповідних постулатів [16, с. 61].

На думку М.І. Кутера, наслідком постулатів Е. Пізані є таке твердження: «...позитивний фінансовий результат (прибуток) можливий лише за умови перевищення доходів над витратами, при цьому власний капітал має бути не тільки збережений, а й примножений» [8].

За таких обставин, на нашу думку, реальною прерогативою для переорієнтації сучасних облікових концепцій може слугувати інформаційне змістове наповнення актуарного обліку, спрямоване на задоволення всезростаючих потреб власників, кредиторів та інших постачальників капіталу. Так, М.І. Кутер трактує облікову політику організації, як – концентроване вираження фінансової політики її власників.

Такий підхід сприяє подальшому обґрунтуванню ланцюжка інтересів:

– інтереси власників – отримання прибутку;

– завдання власників – вкласти капітал;

– інтереси й завдання організації – зберегти і примножити капітал [8, с. 116].

К.В. Гульпенко, досліджуючи основні аспекти розвитку облікових концепцій для цілей управління за сучасних умов, звертає увагу на ту обставину, за якої інформація статичного обліку, подана в узагальнюючому вигляді, сприяє визначенню перспектив розвитку економіки країни. На думку зарубіжної дослідниці, взаємозв'язок між видами обліку може застосовуватись у різноманітних аспектах. Так, у періоди банкрутства суб'єкта господарювання, коли аналітичні можливості бухгалтерського, податкового, управлінського обліку дають змогу правильно прийняти управлінські рішення для виходу із ситуації, що склалася, та оцінити перспективи роботи фірми в перспективному періоді. При цьому може застосовуватись стратегічний облік, побудований в організації відповідно до розробленої ним самим методикою [3, с. 18].

Учений притримується думки С.В. Крилова, що в сучасних умовах для цілей управління необхідна інформація про стратегічні, довгострокові перспективи розвитку бізнесу, що сприяє застосуванню облікових оцінок у прогнозно-аналітичній роботі [9, с. 8].

У зв'язку з цим, суттєвої уваги в наш час приділяється стратегічному управлінському обліку, що виник відносно нещодавно, проте сформувався як досить широкий напрям наукової та практичної діяльності [9, с. 17].

Є.В. Смертницька, розглядаючи систематизацію видів обліку в єдину систему бухгалтерського обліку у новій інтерпретації, серед таких його видів, як фінансовий, податковий, соціальний, екологічно орієнтований, прогнозний, також виокремлює й такий його різновид, як актуарний, який науковець трактує, як гілки бухгалтерського обліку. Згідно з дослідним підходом, які об'єкти, завдання чи особливості не мав би той чи інший вид, усі вони діють не ізольовано, а доповнюючи один одного, чим і створюють інформаційну цілісність, мозковим центром якої є і залишається бухгалтерський облік [17, с. 242–243].

С.О. Левицька, Я.В. Лебедзевич, О.О. Осадча [11] при розгляді методичних та організаційних засад функціонування облікової системи підприємства як інформаційного джерела підготовки звітності детально розкривають такі види обліку, як динамічний, актуарний, соціальний, креативний і стратегічний (прогнозний).

У свою чергу М.В. Кужельний, С.О. Левицька в ході дослідження основ організації бухгалтерського обліку, зазначають, що на сьогодні господарський облік в Україні об'єднує бухгалтерський, управлінський (внутрішньогосподарський), податковий, динамічний, актуарний, соціальний, креативний, стратегічний (прогнозний). Окрім того, на думку вчених, у паралельній проекції функціонує статистичний облік [7].

Ф.Ф. Бутинець, Л.Л. Горецька [1, с. 30], детально характеризуючи інші види обліку, виділяють актуарний облік, динамічний облік, камеральний облік, креативний облік, макрооблік, мікрооблік, облік людських ресурсів, оперативний облік, патримоніальний облік, соціальний облік, статистичний облік, статичний облік, стратегічний облік (серед таких видів також виділяють актуарний).

В.Ф. Максімова [12, с. 107] серед інших видів обліку виокремлює креативний (творчий), актуарний, стратегічний, соціальний, бюджетний, динамічний. Помітно, з даних таблиці 1, що вчений при трактуванні змісту ключового поняття дослідження застосовує тотожне змістове наповнення, як і переважна більшість вітчизняних науковців з цієї проблематики.

О.А. Зоріна [4] в ході розкриття організаційних аспектів інтегрованої системи обліку та звітності як інформаційного базису управління та оцінки останніх досліджень і публікацій щодо наявних наукових концепцій облікових систем на сучасному етапі розвитку української економіки виокремила найбільш

поширені із них: стратегічний (прогнозний) облік, інтегрований облік, електронний облік, соціальний (екологічний) облік, креативний облік, актуарний облік і динамічний облік. На думку вченої, метою фінансового обліку є надання інформації зовнішнім користувачам із прямим фінансовим інтересом, зокрема власникам, кредиторам, потенційним інвесторам і закордонним контрагентам, у тому числі закордонним власникам, з метою прийняття стратегічних фінансових рішень і планування та прогнозування майбутніх грошових потоків на основі аналізу фінансового стану компанії.

Тобто, ця мета, на нашу думку, за змістовою основою повністю узгоджується із метою бухгалтерського актуарного обліку, цілковита спрямованість якого й стосується реальних і потенційних інвесторів, кредиторів та інших постачальників капіталу.

Детальна характеристика підходів вітчизняних і зарубіжних учених щодо характеристики змісту актуарного обліку подана в таблиці 1.

За даними таблиці 1 помітно, що більшість вітчизняних і зарубіжних науковців трактує актуарний облік як систему, що використовує метод подвійного запису й надає інформацію про зміну ринкової вартості суб'єкта господарювання, тобто думку науковців мають тотожний характер.

Проте більш детальне дослідження теоретико-методологічний основ актуарного обліку дає змогу стверджувати, що використанням тільки методу подвійного запису цей вид обліку не обмежується. Врахування передового зарубіжного досвіду свідчить, що ця система базується не лише на методі подвійного запису, а й застосовує дескриптивний запис, зміст якого має описовий і прогностичний характер, окрім того, актуарна облікова концепція часто застосовує простий та потрійний записи водночас, передостанній із яких не потребує детального обґрунтування, оскільки виник на початковому етапі розвитку облікового вчення, потрійний же вимір облікових записів першочергово стосується перспективного розвитку облікової науки в XXI ст. та побудований на базі врахування рахунків сили, що вперше знайшли теоретичного доведення у працях американського науковця Й. Іджирі [22], а в епоху

Таблиця 1

Трактування терміна «Актуарний облік» та «Актуарна концепція бухгалтерського обліку» в зарубіжних і вітчизняних літературних джерелах

№ з/п	Автор [джерело]	Трактування терміна
1	Ф.Ф. Бутинець, Л.Л. Горецька [1, с. 30]	Актуарний облік – система, яка використовує метод подвійного запису й надає інформацію про зміну ринкової вартості підприємства. На практиці у більшості випадків бухгалтери не ведуть цей облік і надають його «практикувати» спеціалістам з оцінки підприємств. Але вивчення принципів такого обліку дає змогу краще розібратись у призначенні інших видів бухгалтерського обліку
2	К.В. Гульпенко [2, с. 18]	Актуарний облік – застосовується при оцінці створюваної економічної вартості та майбутніх грошових потоків
3	В.Б. Івашкевич [21, с. 25]	Актуарний облік – це облік, головною метою якого вважається оцінка економічної вартості, що створюється, та майбутніх грошових потоків
4	М.В. Кужельний, С.О. Левицька [7]	Актуарний облік – система, що використовує метод подвійного запису й надає інформацію про зміну ринкової вартості підприємства. Входить до складу господарського обліку в Україні
5	С.А. Кузнецова [6, с. 79]	Актуарна система обліку – система, яка використовує метод подвійного запису йі надає інформацію про зміну ринкової вартості підприємства. Зазначена інформація актуарного обліку потрібна для зовнішніх користувачів, які можуть її отримати в системі бухгалтерського обліку за умови її реформування в аспекті інформатизації економіки
6	А.О. Лаговська. [10, с. 57]	Актуарна концепція бухгалтерського обліку – орієнтована на формування інформації щодо динаміки внутрішньо-генерованої вартості підприємства як об'єкта інвестування, при цьому ця концепція не є модифікованим застосуванням статичної концепції щодо оцінювання окремих об'єктів облікового відображення, тобто ця концепція орієнтована на подання обліковою системою інформації щодо зміни ринкової вартості підприємства в часі, враховуючи інтереси як теперішніх, так і потенційних інвесторів при розкритті інформації в бухгалтерській звітності
7	С.О. Левицька, Я.В. Лебедзевич, О.О. Осадча [11, с. 8]	Актуарний облік – система, що використовує метод подвійного запису й надає інформацію про зміну ринкової вартості підприємства
8	В.Ф. Максімова [12, с. 107]	Актуарний облік – система, яка використовує метод подвійного запису й надає інформацію про зміну ринкової вартості підприємства
9	Ж. Рішара [14, с. 90]	Актуарний облік – система, яка застосовує метод подвійного запису та подає інформацію про зміну ринкової вартості підприємства.***Актуарний облік – облік, що базується на майбутніх дисконтованих грошових потоках
10	Т.М. Сльозко [15, с. 178]	Актуарний облік – це система, яка використовує метод подвійного запису й надає інформацію про зміну ринкової вартості підприємства. Його дані потрібні для тих зовнішніх користувачів, які її можуть одержувати й у бухгалтерському обліку, тій його частині, що називається фінансовим обліком, де теж формується вартість об'єктів, що має підприємство на звітну дату. З цих причин цей вид обліку також лише задекларований теоретиками
11	З.С. Туяков [19, с. 316]	Актуарний облік – система, що використовує метод подвійного запису й надає інформацію про зміну ринкової вартості підприємства
12	А.І. Шигаєв [21, с. 30]	Актуарний облік – це облік, спрямований на формування інформації, потрібної реальним і потенційним інвесторам, кредиторам та іншим постачальникам капіталу для оцінки економічної вартості, що створюється, та майбутніх грошових надходжень у процесі прийняття рішень про інвестування, кредитування та при інших вкладаннях ресурсів у підприємство
13	І.Й. Яремко [20, с. 249]	Актуарний облік – система, що використовує метод подвійного запису й надає інформацію про зміну ринкової вартості підприємств

Джерело: розроблено авторами за даними [1, с. 30; 2, с. 18; 21, с. 25; 7; 6, с. 79; 10, с. 57; 11, с. 8; 12, с. 107; 14, с. 90; 15, с. 178; 19, с. 316; 21, с. 30; 20, с. 249]

сучасності були детально розвинуті в наукових роботах Д. Добія [18].

Повертаючись до змістового наповнення терміна «актуарний облік», варто зазначити, що К.В. Гульпенко робить акцент на тому, що цей вид бухгалтерського обліку першочергово застосовується при оцінці економічної вартості бізнесу та в ході реального прояву можливості генерувати грошові потоки в довготривалій перспективі [2, с. 18].

С.А. Кузнецова [6] звертає увагу на такий аспект, як «інформатизація» вітчизняної економіки, при цьому надає перевагу зовнішнім користувачам актуарного обліку, проте. на думку вченого, сучасна облікова концепція потребує суттєвого реформування задля подальшого розвитку в руслі таких тенденцій зміни на загальнодержавному рівні управління.

Ф.Ф. Бутинець та Л.Л. Горецька [1], відзначають ту обставину, за якої ведення актуарного обліку надається не фахівцям-практикам, а відповідним спеціалістам з оцінки підприємства. Цілковито погоджуємося з таким підходом, оскільки для ведення такого виду обліку необхідно володіти ґрунтовними знаннями з фінансової математики, що лежить в основі актуарного аналізу. Окрім цього, на початкових етапах розвитку актуарних розрахунків безпосереднє їх здійснення було акумульоване в межах професії актуарія, звідки й черпає своє етимологічне походження актуарний облік.

Відповідно, на думку Т.М. Сльозко, [15] дані актуарного обліку потрібні для користувачів із зовнішнього середовища фірми. Окрім того, дослідниця звертає увагу на те, що цей вид обліку на даному етапі розвитку людського суспільства в цілому та в Україні зокрема поки що має суто теоретичний характер і спрямування. На нашу думку, потребує суттєвого вдосконалення чинний нормативний простір на законодавчому рівні. в силу чого слід суттєвого розширити спектр законопроектів щодо перспектив актуарної діяльності в Україні й об'єктивної оцінки вартості бізнесу в умовах динамічних змін.

Згідно з підходом А.О. Лаговської, концепцію актуарного обліку потрібно розглядати як базис максимізації фінансової потужності вітчизняних підприємств і їх значимості у світовому економічному просторі через підвищення ефективності управління ключовими драйверами їх вартості шляхом вирішення проблем інформаційного забезпечення системи менеджменту, орієнтованої на залучення фінансових ресурсів, гарантуючи примноження економічної доданої вартості постачальникам капіталу в контексті побудови нової економіки України [10, с. 58].

І.В. Кир'янов, детально розкриваючи у своїх наукових працях методику здійснення акутарної оцінки, зазначає, що в основі актуарних розрахунків лежить сформульований у 1671 р. Яном де Вітом принцип еквівалентності зобов'язань сторін, які безпосередньо беруть участь у взаємовідносинах, що склалися, при чому «... обидві сторони ... повинні мати рівні фінансові зобов'язання один перед одним» [5, с. 133].

На думку С.А. Кузнецової, у ході дослідження перспектив бухгалтерського обліку в таких ракурсах, як стратегічність, електронна комерція та соціальна спрямованість, саме інформація актуарного обліку потрібна для зовнішніх користувачів, які можуть її отримати в системі бухгалтерського обліку за умови її реформування в аспекті інформатизації економіки [6, с. 79].

Окрім того, за підходом вченого, система бухгалтерського обліку в процесі синергетичного розвитку має набути таких характерних ознак, як інтегрованість, стратегічність (прогнозованість), динамічність, електронна форма, креативність, актуарність, соціальна (екологічна) спрямованість. На думку вченого, саме узгодженість всіх запропонованих ознак дає змогу сформувати облікову систему, яка на базі використання сучасної комп'ютерної техніки буде спроможна задовольняти інформаційні потреби користувачів з можливістю інтеграції як на локальному рівні бухгалтерського обліку, так і на рівні загальної системи управління компаніями [6, с. 73].

З.С. Туяков [19] при трактуванні змісту актуарного обліку цілковито підтримує думку французького вченого Ж. Рішара [14], який звертає увагу на ту обставину, за якої його слід застосовувати для визначення ринкової вартості підприємства як майнового комплексу загалом, основною метою акутарного обліку є визначення дисконтованої вартості підприємства на певний момент часу як величини капіталу, яку створені підприємством чисті грошові потоки могли б відшкодувати в майбутньому.

Як ставку дисконтування Ж. Рішар пропонує використовувати процент нормальної рентабельності для даного періоду й даного типу підприємства [14, с. 91].

Проте, на думку З.С. Туякова [19], при всій теоретичній привабливості актуарного обліку організація такого обліку на практиці, особливо в умовах сьогодення, потребує суттєвих витрат. Одним із факторів, що стримує розвиток такого обліку, на думку зарубіжного науковця, є відсутність на даний момент науково-обґрунтованої й апробованої на практиці методики визначення нормальної ринкової рентабельності для різних типів підприємств. Крім того, проблема визначення ринкової вартості набуває особливої актуальності при ліквідації підприємства, а не в умовах безперервної його діяльності [19, с. 316 – 317].

Але дослідження З.С. Туякова [19] в даному напрямі стосувалися епохи XX ст., проте у XXI ст. з'явилися ґрунтовні напрацювання з цієї проблематики в роботах А.І. Шигаєва та В.Б. Івашкевич [21], які теоретично довели та практично обґрунтували методологічні аспекти визначення приросту доданої вартості суб'єкта господарювання за ринкових умов й інвестиційної активності.

М.В. Кужельний та С.О. Левицька [7] зазначають, що саме цей вид бухгалтерського обліку стає важливою складовою господарського обліку в Україні. При цьому вчені дотримуються загальної думки при трактуванні його суті та змістового наповнення загалом.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами проведених досліджень теоретичних основ змісту актуарного обліку можна зробити висновок, що це складна динамічна система, яка базується на методах дескриптивного, простого, подвійного й потрійного записів і надає ґрунтовну інформацію про зміну ринкової вартості підприємства у тривимірному просторі на базі застосування потрійної системи рахівництва. Необхідність його впровадження зумовлена євроінтеграційними процесами у вітчизняній економіці, потребою в залученні інвестицій у розвиток її секторів, що спонукає до його дієвого теоретично-методичного обґрунтування як на загальнонауковому, так і на загальнодержавному рівнях з метою практичного впровадження в діяльності суб'єктів господарювання України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах : [навчальний посібник] / Ф.Ф. Бутинець, Л.Л. Горецька. – Житомир : ПП «Рута». – 2002. – С. 544
2. Гульпенко К.В. Развитие учета для целей управления в современных условиях / К.В. Гульпенко // Материалы XI международной научно-практической конференции (16 марта 2012 г., Санкт-Петербург): в 3 т.– СПб. : Изд-во МБИ, 2012. – Т. 3. – 2012. – С. 15–18.
3. Гульпенко К.В. Теоретические аспекты принципов учета / К.В. Гульпенко, Н.В. Тумашик. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.sworld.com.ua/simpoz3/49.pdf.
4. Зоріна О.А. Організація інтегрованої системи обліку та звітності як інформаційної бази аналізу / О.А. Зоріна // Экономика Крыма. – № 2(35). – 2011. – С. 265–269.
5. Кирьянов И.В. Методика агрегированной актуарной оценки условно-достаточной доходности негосударственных пенсионных фондов / И.В. Кирьянов // Финансы. – 2011. – № 3. – С. 133–137.
6. Кузнецова С.А. Перспектива бухгалтерського обліку: стратегічність, електронна комерція та соціальна спрямованість / С.А. Кузнцова // Європейський вектор економічного розвитку. – 2014. – № 1(16). – С. 73–83.
7. Кужельний М.В. Організація обліку : [навчальний підручник] / М.В. Кужельний, С.О. Левицькі. – Рівне : НУВГП, 2010. – 352 с.
8. Кутер М.И. Исследование и развитие теоретических основ фінансового результата / М.И. Кутер, Б.С. Ешугова, Ж.Л. Комкова, А.Г. Шихиди // Вектор науки ТГУ. – 2009. – № 7(10). – С. 115–116.
9. Крылов С.В. Стратегический управленческий учет и его роль в управлении финансовыми потоками организации / С.В. Крылов // Управленческий учет. – 2005. – № 3. – С. 8–5.
10. Лаговська А.О. Актуарна концепція бухгалтерського обліку / А.О. Лаговська – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.lac.lviv.ua/LCA_Oblic_Materialy_konf_25.04.2014.pdf.
11. Левицька С.О. Звітність підприємств : [підручник] / С.О. Левицька, Я.В. Лебедзевич, О.О. Осадча. – Острог : НУ «Острозька академія», 2012. – 230 с.
12. Максімова В.Ф. Бухгалетрський облік : [підручник для студ. вищ. навч. закл. спец. «Облік і аудит»] / В.Ф. Максімова. – Одеса : ОНЕУ, 2012. – 670 с.
13. Редченко К.І. Концепція формування прогностичного обліку / К.І. Редченко // Вісник Львівської комерційної академії. – 2009. – Вип. 30. – С. 50–59.
14. Ришар Ж. Бухгалтерский учет: теория и практика / Под ред. Я.В. Соколова; пер. с фр. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 160 с.
15. Сльозко Т.М. Бухгалтерський облік в умовах інституційних перетворень: теорія і практика : [монографія] / Т.М. Сльозко. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 304 с.
16. Соколов Я.В. История бухгалтерского учета : [учебник] / Я.В. Соколов, В.Я. Соколов : учебник. – 2-е из., переработ. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 288 с.
17. Смерницька Є.В. Систематизація видів обліку в єдину систему бухгалтерського обліку / Є.В. Смерницька // Вісник ЖДТУ. – № 3(53). – 2010. – С. 242–243.
18. Нападовська Л.В. Теория бухгалтерського обліку: монографія / Л.В. Нападовська, М. Добія, Ш. Сандер, Р. Матезіч та ін..; за заг. ред. Л.В. Нападовської. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 735 с.
19. Туяков З.С. Системный подход к классификации стоимостных оценок в бухгалтерском учете / З.С. Туяков // Вестник ОГУ. – № 10 / Октябрь. – 2006. – Ч. 2. – С. 312–321.
20. Яремко І.Й. Концепції і парадигми бухгалтерського обліку як система наукових основ теорії / І.Й. Яремко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua.
21. Шигаев А.И. Актуарный учет и использование его данных для управления / А.И. Шигаев ; под ред. д-ра экон. наук, проф. В.Б. Ивашкевича. – М. : Магистр : ИНФРА-М, 2011. – 224 с.
22. Ijiri Yuri. The foundation of Accounting Measurement, Englewood Cliffs. – New Jersey, 1967. – P. 227–243.
23. Penman S.H. Financial Statement Analysis and Security Valuation. 3rd ed. New York : MsGraw-Hill/ Irwin, 2007. – P. 241.

УДК 336

Мардус Н.Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Горбаченко А.Д.
студент
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ЗРОСТАННЯ ІНФЛЯЦІЇ НА РОЗМІР МІНІМАЛЬНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

У статті проаналізовано вплив рівня інфляції на мінімальну заробітну плату. Також були розглянуті питання щодо невідповідності рівня мінімальної заробітної плати прожитковому мінімуму й реальній економічній ситуації в Україні. У дослідженні також відзначались ключові складові, які мають вплив на рівень мінімальної зарплати. Одним із таких складових є споживчий кошик.

Ключові слова: заробітна плата, мінімальна заробітна плата, інфляція, прожитковий мінімум, споживчий кошик, індексація доходів.

Мардус Н.Ю., Горбаченко А.Д. АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ РОСТА ИНФЛЯЦИИ НА РАЗМЕР МИНИМАЛЬНОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

В статье сделан анализ влияния уровня инфляции на минимальную заработную плату. Также были рассмотрены вопросы несоответствия уровня минимальной заработной платы прожиточному минимуму и реальной экономической ситуации в Украине. В исследовании также отмечались ключевые составляющие, которые влияют на уровень минимальной зарплаты. Одним из таких составляющих является потребительская корзина.

Ключевые слова: заработная плата, минимальная заработная плата, инфляция, прожиточный минимум, потребительская корзина, индексация доходов.

Mardus N.Y., Horbachenko A.D. ANALYSIS ON THE INFLUENCE RISING INFLATION, THE MINIMUM WAGE

The article analyzes the influence of the rapid growth of rising inflation on the minimum wage. There were also questions of disparity in the minimum wage, living wage real economic situation in Ukraine. The study also noted the key elements that affect the level of the minimum wage. One of these components is a basket.

Keywords: wages, minimum wage, inflation, living wage, the consumer basket, indexation of income.

Постановка проблеми. В умовах сучасного економічного стану в Україні вкрай важливою проблемою є перегляд рівня мінімальної заробітної плати у бік збільшення у зв'язку зі зростанням інфляції і підвищенням цін на всі групи товарів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Федерація профспілок України в інформаційно-аналітичному матеріалі на засіданні НТСЕР до питання щодо стану реформування оплати праці у місті Києві у 2014 р. почали розглядати питання невідповідності рівня мінімальної заробітної плати, рівня прожиткового мінімуму та реальних потреб населення.

Постановка завдання. Основні напрями дослідження, що ґрунтуються на основі матеріалів засідання НТСЕР, полягають у спостереженні впливу зростання рівня інфляції на рівень життя населення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Закон України «Про оплату праці» визначає економічні, правові й організаційні засади оплати праці працівників, мінімальної заробітної плати. Індекс інфляції або індекс споживчих цін – показник, який характеризує зміни загального рівня цін на товари і послуги, придбані населенням для невиробничого споживання, впливає на рівень реальної заробітної плати [1]. У таблиці 1 ми бачимо показники інфляції за 2010–2014 рр.

Не зважаючи на те, що 2014 р. не закінчився, спостерігається тенденція збільшення інфляції у 2014 р. порівняно з попередніми роками. На сьогодні інфляцією вже нікого не здивуєш. Люди психологічно готові до подібного економічному обвалу й не дивуються, коли раптом в країні починається різке зростання цін, знижується купівельна спроможність на рівні держави і знецінюється національна валюта.

Наслідки інфляції можуть бути найнепередбачуванішими, і їх рано чи пізно обов'язково відчує кожен житель країни, де відбувається подібна економічна катастрофа. Фактично, інфляція призводить до зниження обсягів виробництва внаслідок зростання або коливання цін, що ставить під питання подальші перспективи розвитку. Крім цього, на тлі різкої зміни цін зростає спекуляція. З часом знецінюються фінансові ресурси країни, й істотно знижується кількість кредитних операцій.

Ще один неприємний момент інфляції – підвищення соціальної напруженості в народних масах. У людей істотно знижуються доходи, що призводить до браку грошей на їжу в кожній конкретній сім'ї. Заощадження громадян знецінюються [2].

Зростання інфляції негативно впливає на рівень мінімальної заробітної плати. Це питання має вирішуватись на урядовому рівні. Наприклад, при зростанні інфляції на 2% у Франції відбувається автоматичне корегування мінімальної зарплати, водночас як у Бельгії мінімальна зарплата індексується відповідно до темпів інфляції. Законодавством Естонії визначено, що до 2008 р. розмір мінімальної зарплати має відповідати 41% розміру середньої зарплати, а в Нідерландах мінімальна зарплата індексується залежно від середнього збільшення зарплат, установлюваних у процесі переговорів [3].

Кабінетом міністрів України передбачалось збільшення мінімальної заробітної плати на 2,6% з 1 липня, що становить 1250 грн, а 1 жовтня вона мала становити 1301 грн, але заплановане раніше підвищення з липня й жовтня було скасовано Законом № 1165-VII від 27.03.2014 р. З травня мінімальна зарплата була проіндексована на 3% інфляції до розміру 1254,54 грн (див. Роз'яснення Мінсоцполітики); але в Законі вона залишилася колишньою (1218 грн).

Рівень заробітної плати та прожиткового мінімуму має забезпечувати відтворювання робочої сили.

Порівняємо рівень мінімальної заробітної плати в Україні та інших країнах світу. Наприклад, в Австралії спостерігається найбільший рівень мінімальної зарплати і становить 2000 євро, у Франції – 1343,77 євро, у США – 1030 євро, в Білорусії – 120,67 євро, в Росії – 116,72 євро, а в Україні – 66,22 євро. Отже, в Україні спостерігається низький рівень заробітної плати, що не є стимулом для збільшення продуктивності праці й не відповідає сучасним умовам життя.

Розмір мінімальної заробітної плати впливає на багато факторів, серед яких такі:

- статутний фонд для реєстрації суб'єкта господарювання;
- державна оплата за оформлення дозволу на працевлаштування іноземця в Україні, інші нарахування та збори.

Наступною важливою величиною, що впливає на розмір визначення мінімальної заробітної плати, є розмір прожиткового мінімуму. В Україні загальний прожитковий мінімум на одну особу в розрахунку на місяць (ст. 7 Закону України «Про Державний бюджет на 2014 рік») становитиме таке: з 01.01.2014 р. до 30.06.2014 р. – 1218 грн, з 01.07.2014 р. до 30.09.2014 р. – 1250 грн, з 01.10.2014 р. – 1301 грн.

Як згадувалося вище, розмір мінімальної зарплати широко застосовується при визначенні ряду величин, таких як:

- граничний розмір доходу (ставка податку на доходи фізичних осіб становить 15%, а для суми доходу понад 10-кратного розміру мінімальної зарплати – 17%) (п. 167.1 ПКУ);
- неоподатковувана сума вартість негрошових подарунків – 50% однієї мінімальної зарплати, встановленої на початок звітного року (п/п. 165.1.39 ПКУ);
- мінімальний розмір єдиного соціального внеску, базою для розрахунку якого є одна мінімальна зарплата (ст. 1 Закону № 2464-VI);

Таблиця 1

Зведена таблиця індексів інфляції за 2010–2014 рр.

	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень	За рік
2010	101,8	101,9	100,9	99,7	99,4	99,6	99,8	101,2	102,9	100,5	100,3	100,8	109,1
2011	101,0	100,9	101,4	101,3	100,8	100,4	98,7	99,6	100,1	100,0	100,1	100,2	104,6
2012	100,2	100,2	100,3	100,0	99,7	99,7	99,8	99,7	100,1	100,0	99,9	100,2	99,8
2013	100,2	99,9	100,0	100,0	100,1	100,0	99,9	99,3	100,0	100,4	100,2	100,5	100,5
2014	100,2	100,6	102,2	103,3	103,8	101,0	100,4	100,8					112,9

• розміри судових зборів при зверненні до суду (Закон № 3674-VI);

• розмір статутного капіталу акціонерних товариств – 1250 мінімальних зарплат (ст. 24 Закону № 1576-XII).

Це невелика частина випадків застосування розміру мінімальної заробітної плати в Україні. Розмір прожиткового мінімуму є критерієм нижньої межі необхідної фінансової забезпеченості, визначає мінімальний набір споживчого кошика. На його основі формуються величини мінімальної зарплати, мінімальної пенсії за віком, стипендій, встановлюються розміри допомоги по безробіттю, допомоги сім'ям з дітьми та інших соціальних виплат [4]. Отже, обґрунтоване встановлення рівня мінімальної заробітної плати має вплив на соціальну й економіко-правову систему.

Споживча корзина – дуже часто зустрічається термін у всьому світі. Він має на увазі під собою необхідний набір товарів і послуг, без яких сьогодні людина не може прожити.

Сюди входить набір продуктів харчування для повноцінного життя, товари непродовольчого призначення та різні послуги (комунальні платежі, транспорт тощо).

Споживчий кошик України був прийнятий у 2000 р. Склад вітчизняної споживчої корзини був розрахований за методикою Ленінградського інституту гігієни ще в далекому 1990 році. З тих пір його ґрунтовно так і не переглянули. У 2012 р., наприклад, кошик було переглянуто, але за цінами 10-річної давності. Враховуючи, що методологія розробляється близько 5–7 років, а сьогодні на дворі 2014 р., то складу споживчого кошика приблизно 30 років. Весь цей час люди намагалися звернути увагу на проблему, але чиновники збільшували кошик рівно на стільки, на скільки вистачало бюджетних коштів.

На сьогодні до споживчого кошику в України включається 300 послуг. Наприклад, в Іспанії та Німеччині близько 480, Англії – 350. Близько 53,5% від прожиткового мінімуму українець витрачає на продукти харчування. Для прикладу в Іспанії, Франції та Німеччині цей показник не перевищує 13%. А в цілому жителі Європи витрачають менше ніж 20% на їжу[5].

До складу нинішнього споживчого кошика не входять чай, кава, какао, спеції, соки, алкоголь, майонез, кетчуп, а тільки картопля, крупи, олія, цукор і м'ясо. Навіть сало зараховано до розділу делікатесів.

За методикою ООН, нижньою межею, за якою починається бідність, вважається сума, що дорівнює 510 доларам на місяць. Виходячи зі статистики ООН, майже 80% українців живуть за межею бідності.

За законом України, склад споживчого кошика має переглядатися кожні 5 років. А останній перегляд було в 2000 р., тобто впродовж 12 років нічого не змінювалося [6].

Відповідь криється у функціональному призначенні споживчого кошика і прожиткового мінімуму:

• на базі прожиткового мінімуму формуються всі види соціальних виплат: мінімальна заробітна плата й мінімальна пенсія, а так само визначається межа бідності;

• вартість споживчого кошика важлива тому, що її зміна впливає на індекс споживчих цін (далі – ІСЦ), який є базовим для розрахунку рівня інфляції.

Отже, можна зробити кілька висновків: дешева корзина споживання – малий прожитковий мінімум; малий прожитковий мінімум – малі соціальні виплати; малі соціальні виплати – низькі зарплати й пенсії; зміна вартості споживчого кошика – зміна індексу споживчих цін.

ІСЦ – один з найважливіших показників, що характеризують рівень інфляції. ІСЦ відображає зміну в часі загального рівня цін на товари й послуги. Зміна індексу споживчих цін – перерахунок рівня інфляції. А так як в Україні котрий рік вартість споживчого кошика не переглядалася (відповідно, ІСЦ – теж), то й за рівнем інфляції також може спостерігатися невідповідність даних реальним показникам. Пропонується переглянути склад і вартість споживчого кошика відповідно до тих реалій, у яких живуть українці, то, за підрахунками економістів, зарплату по країні в середньому необхідно було би підняти у 2,5–3 рази. Не кажучи вже про пенсії [6].

З початку 2014 р., в силу різних причин, гривня знецінилася більш ніж удвічі.

У сучасних умовах Україна переживає знецінення національної гривні, що зумовлено нестримним підвищенням курсу іноземної валюти. Як наслідок, за зростанням курсу валют збільшується вартість палива, а отже, і плата за проїзд, комунальні платежі тощо.

Комунальні платежі у серпні 2014 р. збільшуватимуться вже вдруге за рік. Реальна вартість споживчого кошика в Україні, навіть такою скромною, яка вона є на сьогодні, вже явно не 1176 грн, як було встановлено Кабінетом Міністрів. Однак пенсії й соціальні виплати продовжують виплачувати саме в такому розмірі. Для осіб, які втратили працездатність, сума ще менше – 946 грн [5].

Засобом, який приводить у відповідність заробітної плати до інфляції, є індексація доходів населення, що забезпечує повне або часткове відшкодування втрат у доходах, викликаних зростанням цін на споживчі товари й послуги. Але індексація доходів населення не відповідає великому темпу зростання інфляції та підвищенню цін.

У світовій практиці відомі дві основні форми індексації доходів населення:

• автоматична, при якій індексація оплати праці та інших доходів підвищується пропорційно зростанню цін;

• напівавтоматична (договірна), застосовувана в країнах Європейського союзу. Суть цієї індексації полягає в проведенні переговорів з роботодавцями, профспілками та представниками державних органів із залученням учених-експертів. Результатом переговорів є рекомендації щодо встановлення порогу соціального захисту для укладення колективних договорів.

Суміжними засобами також є індексація вкладів – автоматична зміна розміру процентної ставки, що виплачується вкладнику, при зміні загального рівня цін та індексація податків – автоматична зміна прибуткового податку відповідно до офіційного індексу зростання цін на споживчі товари або індексу заробітної плати [7].

Висновки з проведеного дослідження. Виходячи з вищевикладеного матеріалу, можна зробити висновок, що за своєю суттю заробітна плата в кожному суспільстві має бути засобом відтворення робочої сили. Її речовим змістом є кількість життєвих благ, необхідних для відтворення робочої сили найманого працівника і членів його сім'ї. Заробітна плата формує платоспроможний попит населення та мотивує й стимулює працівників до більш продуктивної працю.

Вихідним пунктом у вирішені проблем із визначенням заробітної плати, що відповідає вище названим функціям, є обґрунтовано встановлений розмір мінімальної заробітної плати, що базується на фізіологічному прожитковому мінімуму й межі малозабезпеченості. Але на практиці ця вимога не діє, так

як вважає, що такий крок насамперед призведе до значного збільшення дефіциту державного бюджету. Проте низький рівень заробітної плати негативно позначається на процесі відтворення робочої сили.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мінімальна заробітна плата. Індекси // Мінфін. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://index.minfin.com.ua.
2. Інфляція. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://investukraine.org.
3. Механізація формування мінімальної заробітної плати. II ч. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.confeu.org/ua/infocentre/socialaspects/235.html.
4. Мінімальна заробітна плата 2014. Прожитковий мінімум в Україні 2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.juridicheskij-supermarket.ua.
5. Продовольча корзина 2014 в Україні. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// biznesinalogi.com.
6. Споживча корзина. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://blogs.lb.ua.
7. Податковий кодекс України (Із змінами і доповненнями, внесеними згідно із законами України від 07.07.2011 р. № 3609-VI). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.visnuk.com.ua/ua/documents/codex/strukture/rubric/3.

УДК 657.421

Мельник О.В.
аспірант кафедри бухгалтерського обліку
Національної академії статистики, обліку та аудиту

ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ, ЇЇ ОСНОВНІ СКЛАДОВІ

У статті викладено основі засади фінансової звітності комунальних підприємств. Визначено користувачів фінансової звітності. Розглянуто принципи та склад фінансової звітності комунальних підприємств.

Ключові слова: фінансова звітність, звітність, користувачі фінансової звітності, комунальне підприємство, принципи складання фінансової звітності.

Мельник Е.В. ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КОММУНАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, ЕЕ ОСНОВНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ
В статье изложены ключевые основы финансовой отчетности коммунальных предприятий. Определены пользователи финансовой отчетности. Рассмотрены принципы и состав финансовой отчетности коммунальных предприятий.

Ключевые слова: финансовая отчетность, отчетность, пользователи финансовой отчетности, коммунальное предприятие, принципы составления финансовой отчетности.

Melnik O.V. FINANCIAL STATEMENTS UTILITY COMPANIES, ITS MAJOR COMPONENTS
The article presents the basis of the principles of financial reporting utilities. User-defined financial statements. The principles and structure of the financial statements of public companies.

Keywords: financial accounting, reporting, users of financial statements, utility companies, principles of financial reporting.

Актуальність теми. Кожне підприємство в процесі функціонування має на меті досягнення максимального ефекту від своєї діяльності, проте це не можливо без ефективного управління таким підприємством. У свою чергу управління виступає творчим процесом керівника, що ґрунтується на виважених рішеннях, прийнятих на основі даних, які відображають реальний стан справ на підприємстві.

Комунальні підприємства є специфічним різновидом підприємств, основним завданням яких є життєзабезпечення територіальної громади. Для забезпечення ефективного функціонування комунальних підприємств існують конкретні дані, які є основою прийняття рішень та наводяться у формі фінансових звітів відповідних звітних періодів, тобто фінансової звітності.

Стан наукового дослідження. Серед фахівців і науковців внесок у дослідження фінансової звітності зробили Ф.Ф. Бутинець, К.В. Безверхий, І.М. Бєлоусова, А.М. Должанський, І.М. Склярова, Л.В. Чижевська та інші. Однак ця проблема потребує подальшого вивчення й опрацювання. Слід зазначити, що питання фінансової звітності комунальних підприємств науковцями не вивчалося.

Метою роботи є дослідження науково-теоретичних засад фінансової звітності комунальних підприємств та її основних складових.

Досягнення мети дослідження визначається шляхом реалізації таких завдань, як дослідження науково-теоретичних засад фінансової звітності комунальних підприємств, визначення користувачів фінансової звітності, принципів і складу фінансової звітності комунальних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Усі господарські операції, які щоденно здійснюються комунальним підприємством, оформлюються первинними документами та відображаються в облікових регістрах у бухгалтерському обліку. Для управління діяльністю підприємства, оцінки її результатів, виявлення резервів зростання обсягу виробництва та підвищення його економічної ефективності на основі даних бухгалтерського обліку складається фінансова звітність.

Господарський кодекс України у ч. 1 ст. 79 визначає, що господарськими товариствами визнаються підприємства або інші суб'єкти господарювання, створені шляхом об'єднання їх майна та участі в підприємницькій діяльності товариства з метою отримання прибутку. Відповідно до ст. 63 Господарського кодексу України залежно від форм власності розрізняють такі види господарських підприємств: а) приватне підприємство; б) підприємство, яке діє на основі колективної власності; в) комунальне підприємство; г) державне підприємство; ґ) підприємство, засноване на змішаній формі власності [1].

Комунальні підприємства є специфічним видом господарського підприємства, оскільки основною їх метою є життєзабезпечення територіальної громади, а вже потім отримання прибутку. Крім того, залежно від того, до якого органу сфери управління вони належать, законодавча сфера впливу на них може застосовуватися як до господарського товариства, так і до бюджетної установи, організації.

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» фінансова звітність – це бухгалтерська звітність, яка містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період. Крім того, метою складення фінансової звітності є забезпечення користувачів повною, правдивою, неупередженою інформацію про фінансові результати діяльності та фінансовий стан підприємства [2]. Тобто фінансова звітність повинна забезпечувати інформаційні потреби користувачів підприємства, у тому числі комунального підприємства.

У міжнародній практиці фінансова звітність є своєрідною візитною карткою кожного підприємства та, як правило, єдиним джерелом отримання необхідної інформації [4, с. 179]. В Україні така практика поки що не знайшла свого позитивного відображення. Пов'язано це з тим, що на розвиток фінансової звітності значний вплив справляють макро- та мікроекономічні фактори, серед яких домінуючу роль відіграють потреби й вимоги користувачів фінансової звітності.

Розглядаючи комунальні підприємства, слід зазначити, що важливе місце в оптимізації фінансової звітності відведено користувачам фінансової звітності – державним органам, які мають вплив та виключне право на внесення змін і коригувань до національних стандартів бухгалтерського обліку, якими регулюються не лише питання складання й подання фінансової звітності, а й загальні теоретико-методологічні аспекти організації на комунальних підприємствах [4, с. 180].

Стаття 1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» визначає загальне визначення користувачів фінансової звітності: фізичні та юридичні особи, які потребують інформації про діяльність підприємства для прийняття рішень [2].

Л.М. Біла вважає, що законодавство України не визначає склад користувачів та їх потреби в інформації. З огляду на це не слід ототожнювати користувачів та осіб, яким надається фінансова звітність. Останні регламентовані Постановою Кабінету Міністрів України «Порядок подання фінансової звітності» від 28.02.2000 р. № 419. На думку вченого, це такі особи:

– власники (засновники) відповідно до установчих документів або органи, до сфери управління яких належить підприємство;
– органи державної статистики;
– трудові колективи на їх вимогу;
– фінансові органи та органи Державного казначейства у випадках отримання підприємством асигнувань із бюджету;
– інші органи виконавчої влади та користувачі згідно із законодавством [5, с. 446].

Таке твердження Л.М. Білої не є доцільним, оскільки надання фінансової звітності для комунального підприємства є обов'язковим у відповідних випадках, визначених законодавством. Тому наведений перелік, навпаки, є доречним і спрямованим на визначення користувачів фінансової звітності для комунального підприємства.

Щодо користувачів професор М.Ф. Огійчук зазначає: «На сучасному етапі вже визначилося коло користувачів бухгалтерської інформації, але не досить чітко визначилися пріоритети, значущість та обсяг бухгалтерської інформації, який має бути наданий тому чи іншому користувачеві» [8, с. 4].

Іншої позиції дотримується Ф.Ф. Бутинець: «Більшість підприємств узагалі не бачать сенсу складення фінансової звітності, а викликано це відсутністю її відповідних користувачів» [9, с. 8]. Проблема полягає в тому, що в Україні управління суб'єктами господарювання здійснюється неефективними методами, зокрема й комунальними підприємствами.

Важливим моментом під час визначення осіб-користувачів фінансової звітності є проведення класифікації за певними ознаками. Класифікація користувачів фінансової звітності може здійснюватися різними шляхами. Так, усіх користувачів фінансової звітності В.В. Ковальов об'єднує в три групи: користувачі, які є зовнішніми щодо конкретного підприємства, управлінський персонал підприємства та бухгалтери [10, с. 72].

Аналогічний підхід до класифікації користувачів звітності застосовує Л.В. Чижевська, яка також передбачає виділення трьох груп. До першої групи вона відносить зовнішніх користувачів, які прямо або опосередковано зацікавлені в результатах діяльності підприємства, до другої – персонал бухгалтерської служби, до третьої – управлінський персонал [11, с. 170].

Однак така класифікація є занадто деталізованою, відображає внутрішніх користувачів, виділяючи в окремі групи персонал бухгалтерської служби та управлінський персонал.

Російськими вченими А.Д. Шереметом, А.С. Бакаєвим, Т.Б. Криловою та іншими пропонується класифікація користувачів звітності, яка повніше характеризує та враховує їх інтереси. Виділено дві великі групи користувачів:

1) внутрішні користувачі, до яких відносять власників та управлінський персонал підприємства, яких цікавить фінансовий стан, прибутковість і перспективи розвитку підприємства;

2) звнішніх користувачів фінансової звітності об'єднано в дві групи: суб'єкти, які безпосередньо зацікавлені в результатах діяльності підприємства, та суб'єкти з непрямим інтересом.

Першу групу суб'єктів складають власники (акціонери) підприємства, кредитори, інвестори, податкові органи, інші підприємства, які є дійсними або потенційними партнерами цього підприємства.

Друга група суб'єктів включає осіб із непрямим інтересом (різні аудиторські й консультаційні фірми, фондові біржі, державні органи, інформаційні агентства, представники преси, профспілки та інші) [5, с. 447].

Така класифікація користувачів є типовою для зарубіжної практики, її дотримується більшість науковців.

І.М. Бєлоусова вважає, що важливими для підприємств були зовнішні користувачі фінансової звітності, такі як інвестори, кредитори, акціонери, тобто ті, хто має фінансову зацікавленість у діяльності підприємства. Останнім часом під час подання інформації про свою діяльність підприємства все більше орієнтуються саме на цю групу користувачів. Це пов'язано як зі зростанням українського ринку капіталу, так і з пожвавленням інтересу закордонних інвесторів до української економіки [12, с. 1].

Підсумовуючи викладене, зауважуємо, що коло користувачів фінансової звітності комунальних підприємств є стабільним, проте на практиці може дещо змінюватися відповідно до приналежності комунального підприємства органам управління, тому доречно здійснити класифікаційний поділ на внутрішніх і зовнішніх користувачів на підставі класифікації І.М. Бєлоусової, наведеної в таблиці 1 [12, с. 2].

Однак враховуючи, що особливістю комунальних підприємств є те, що вони засновані на власності територіальної громади, а керівництво ними здійснюють органи місцевого управління, до зовнішніх користувачів включено органи управління та територіальні громади.

Відповідно до ст. 14 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» фінансова звітність підприємств не становить комерційної таємниці, крім випадків, передбачених законодавством [2]. Дослідивши чинне нормативно-правове законодавство, яке стосується комунальних підприємств, можемо стверджувати, що не існує жодного обмеження щодо оприлюднення фінансової звітності комунальних підприємств.

Для досягнення певних вимог, які ставляться до фінансової звітності, необхідно дотримуватися певних принципів. Принципи бухгалтерського обліку й фінансової звітності є правилами та процедурами, які вироблені теорією й практикою бухгалтерського

Таблиця 1

Інтереси користувачів фінансової звітності підприємства

Користувачі	Інтереси
Внутрішні користувачі	
Власники та керівники	Оцінка здатності підприємств збільшувати власний капітал і перспектив виплати дивідендів
Менеджери	Ефективне управління підприємством: планування, організація, контроль; прийняття управлінських фінансових рішень
Трудовий колектив	Оцінка стабільності й рентабельності діяльності підприємства з метою визначення перспективи своєї зайнятості, здатності забезпечувати належний рівень зарплати та видатків на соціальні потреби
Зовнішні користувачі	
Потенційні інвестори	Оцінка спроможності підприємств здійснювати прибуткову діяльність та сплачувати дивіденди
Органи управління та територіальні громади	Зацікавлені інформацією, оскільки комунальні підприємства засновані на власності територіальної громади, а керівництво ними здійснюють органи місцевого управління
Кредитори	Зацікавлені в інформації, яка дає їм змогу визначити, чи будуть їх позики й відсотки з них сплачені своєчасно та в повному обсязі
Клієнти	Визначення ризику можливого банкрутства підприємства, особливо у випадках, коли вони мають довгострокові угоди з підприємством або залежать від нього
Державні органи	Формування стратегій і підтримка ефективного й збалансованого економічного розвитку держави, регулювання діяльності підприємств, аналіз надходження податкових платежів та наявності об'єктів оподаткування й джерел податкових надходжень, формування макроекономічних показників тощо
Громадськість	Визначення впливу діяльності підприємства на суспільство
Науково-дослідні установи та ВНЗ	Проведення наукових досліджень, підготовка фахівців з економічних дисциплін
Аудитори	Діагностика фінансового стану об'єкта аудиту та інтерпретація її результатів

Таблиця 2

Принципи складення фінансової звітності

№	Принципи	Визначення
1	Обачність	застосування в бухгалтерському обліку методів оцінки, які повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань і витрат та завищенню оцінки активів і доходів підприємства
2	Повне висвітлення	фінансова звітність повинна містити всю інформацію про фактичні й потенційні наслідки господарських операцій і подій, здатні вплинути на рішення, які приймаються на її основі
3	Автономність	кожне підприємство розглядається як юридична особа, відокремлена від її власників, у зв'язку із чим особисте майно й зобов'язання власників не повинні відображатися у фінансовій звітності підприємства
4	Послідовність	постійне застосування підприємством обраної облікової політики. Зміна облікової політики можлива лише у випадках, передбачених національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, і повинна бути обґрунтована й розкрита у фінансовій звітності
5	Безперервність	оцінка активів і зобов'язань підприємства здійснюється з огляду на припущення, що його діяльність буде тривати далі
6	Нарахування та відповідність доходів і витрат	для визначення фінансового результату звітного періоду необхідно порівняти доходи звітного періоду з витратами, які було здійснено для отримання цих доходів. При цьому доходи й витрати відображаються в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності в момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів
7	Превалювання сутності над формою	операції обліковуються відповідно до їх сутності, а не лише виходячи з юридичної форми
8	Історична (фактична) собівартість	пріоритетною є оцінка активів підприємства, виходячи з витрат на їх виробництво та придбання
9	Єдиний грошовий вимірник	вимірювання й узагальнення всіх господарських операцій підприємства в його фінансовій звітності здійснюються в єдиній грошовій одиниці
10	Періодичність	можливість розподілу діяльності підприємства на певні періоди часу з метою складення фінансової звітності

обліку та є обов'язковими для всіх суб'єктів господарювання під час складення ними фінансової звітності. Склад і характеристику основних принципів бухгалтерського обліку та фінансової звітності визначено Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» і Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [3]. Опрацювавши нормативно-правову базу, можемо конкретизувати десять принципів, за якими необхідно складати фінансову звітність комунального підприємства, наведені в таблиці 2.

Принцип бухгалтерського обліку – це правило, яким слід керуватися під час вимірювання, оцінки та реєстрації господарських операцій і під час відображення їх результатів у фінансовій звітності [14, с. 212].

Розглянуті загальноприйняті принципи фінансової звітності складають основу та вважаються базою під час підготовки фінансової звітності, забезпечуючи правильне формування її показників і достовірність даних фінансових звітів. Фінансова звітність, побудована з урахуванням наведених принципів, буде відповідати якісним характеристикам та всебічно розкривати фінансово-господарську діяльність комунального підприємства, щоб забезпечити користувачів необхідною інформацією.

Досліджуючи нормативно-правове забезпечення, з'ясовуємо, що склад фінансової звітності регламентується згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», відповідно якого фінансова звітність складається з таких елементів: балансу (типова форма № 1), звіту про фінансові результати (типова форма № 2), звіту про рух грошових коштів (типова форма № 3), звіту про власний капітал (типова форма № 4), приміток до фінансової звітності (типова форма № 5), додатку до приміток до річної фінансової звітності (типова форма № 6) [3].

Баланс – звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання та власний капітал. Баланс є методом управління даними через рахунки й подвійний запис та однією з основних форм бухгалтерської фінансової звітності. Метою складення балансу є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан підприємства на звітну дату. Елементами балансу, які характеризують фінансовий стан підприємства та зміни в ньому, є активи, зобов'язання і власний капітал [6, с. 174].

Звіт про фінансові результати – це звіт про доходи, витрати й фінансові результати діяльності підприємства. Метою складення звіту про фінансові результати є надання користувачам повної, правдивої й неупередженої інформації про доходи, витрати, прибутки та збитки від діяльності підприємства за звітний період [6, с. 176].

Звіт про фінансові результати повинен надавати користувачам висновки про поточний фінансовий стан підприємства (рентабельність, платоспроможність, використання фінансових важелів) і вірогідність банкрутства, оцінювати майбутню прибутковість, визначати вартість власних позикових коштів (ціну капіталу) [13, с. 84].

Звіт про рух грошових коштів – звіт, який відображає надходження й видатки грошових коштів у результаті діяльності підприємства за звітний період. Метою складення звіту про рух грошових коштів є надання користувачам фінансової звітності повної, правдивої та неупередженої інформації про зміни, які відбулися в грошових коштах підприємства та їхніх еквівалентах за звітний період. Звіт про рух грошових коштів характеризує здатність підприємства генерувати своєю діяльністю приток грошових коштів. Цей звіт надає корисну для управління інформацію для оцінювання потреб суб'єкта господарювання щодо обсягів і напрямів витрачання коштів [6, с. 206].

Звіт про власний капітал – звіт, який відображає зміни в складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду. Власний капітал – це частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань. У звіті про власний капітал відображаються залишок і зміни з кожного виду власного капіталу підприємства. Звіт про власний капітал подається в складі лише річної фінансової звітності. Мета складення цього звіту – розкриття інформації про зміни в складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду [6, с. 231].

Примітки до фінансових звітів є обов'язковою складовою річної фінансової звітності для всіх підприємств, крім бюджетних установ, представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності та суб'єктів малого підприємництва.

У примітках до фінансових звітів необхідно розкривати інформацію про облікову політику підприємства; інформацію, яку не наведено безпосередньо у фінансових звітах, проте вона є обов'язковою згідно з положеннями (стандартами); інформацію, яка містить додатковий аналіз статей звітності, необхідний для забезпечення її зрозумілості й доречності [7, с. 303].

Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку № 5 «Звіт про власний капітал» усі підприємства розкривають у примітках до фінансової звітності призначення й умови використання кожного елемента власного капіталу (крім статутного капіталу) [6, с. 239].

Примітка до статті фінансової звітності може не наводитися лише в разі її малої значущості та якщо в цьому немає необхідності для розуміння природи статті. Оскільки комунальні підприємства є специфічним суб'єктом господарювання, зміст приміток визначається Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку. Корисно було б доповнити форму балансу і звіту про фінансові результати додатковою графою для номера розкриття відповідної статті в примітках до фінансової звітності для комунальних підприємств.

Висновки. Отже, призначення фінансової звітності комунальних підприємств полягає в належній підготовці інформації, яка достовірно, неупереджено та в повному обсязі відображатиме реальний фінансовий стан комунального підприємства – наслідок його фінансово-господарської діяльності. У свою чергу реальний фінансовий стан комунального підприємства може бути відображено за умови визначення реальних користувачів фінансової звітності та принципів складення фінансової звітності, за умови формування складу й розшифрування даних фінансової звітності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Вимоги до фі-

нансової звітності» : затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 (зі змінами й доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.
4. Безверхий К.В. Трансформація фінансової звітності вітчизняних підприємств: нагальні питання сьогодення / К.В. Безверхий // Фінанси, облік і аудит. – 2013. – Вип. 2. – С. 178–184. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Foa_2013_2_22.pdf.
5. Біла Л.М. Фінансова звітність сільськогосподарських підприємств у сучасних умовах / Л.М. Біла // Організаційно-економічні проблеми розвитку АПК : у 4 ч. / за ред. П.Т. Саблука. – К. : ІАЕ, 2001. – Ч. 3 : Фінанси і фінансова інфраструктура АПК. – 2001. – С. 445–449.
6. Голубнича Г.П. Звітність підприємства : [навч. посібник] / Г.П. Голубнича, Т.Г. Мельник. – К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2012. – 230 с.
7. Хом'як Л.Р. Бухгалтерський облік в Україні : [навч. посібник] / Л.Р. Хом'як. – 3-ге вид., допов. і перероб. – Львів : Національний університет «Львівська політехніка» ; Інтелект-Захід, 2004. – 350 с.
8. Огійчук М.Ф. Єдині методологічні засади бухгалтерського обліку і звітності в Україні та їх відповідність методології країн з розвинутою економікою / М.Ф. Огійчук // Світ бухгалтерського обліку. – 1997. – № 5. – С. 3–9.
9. Бутинець Ф.Ф. Стандартизація бухгалтерського обліку: погляд у майбутнє / Ф.Ф. Бутинець // ЖІТІ. – 2002. – № 21. – С. 3–8.
10. Ковалев В.В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 429 с.
11. Чижевська Л.В. Бухгалтерський баланс: проблеми теорії і практики / Л.В. Чижевська. – Житомир : ЖІТІ, 1998. – 408 с.
12. Бєлоусова І.М. Проблеми аналізу фінансової звітності зовнішніми користувачами та можливості їх вирішення / І.М. Бєлоусова, К.В. Федоренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sfpk.at.ua/_fr/0/0439046.doc.
13. Склярова І.С. Удосконалення методики складання фінансової звітності / І.С. Склярова // Управління розвитком. – 2013. – № 15. – С. 83–85. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Uproz_2013_15_40.pdf.
14. Должанський А.М. Сучасні вимоги до фінансової звітності виробничих підприємств / А.М. Должанський, Ж.І. Ференс // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.4. – С. 210–216. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/nvnltu_2013_23.4_36.pdf.

УДК 657

Порохнавець Я.А.
аспірант кафедри обліку у виробничій сфері Тернопільського національного економічного університету, старший викладач кафедри обліку та фінансів Мукачівського державного університету

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ Й РОЗПОДІЛУ ЗАГАЛЬНОВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ ВИДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто поняття «загальновиробничі витрати» з огляду законодавчої бази та поглядів учених-економістів. Узагальнено особливості обліку загальновиробничих витрат у видобувній галузі. Обґрунтовано теоретичні положення й подано практичні рекомендації щодо організації обліку та розподілу загальновиробничих витрат на підприємствах з видобування мінеральних вод.

Ключові слова: загальновиробничі витрати, видобувна галузь, нормальна потужність, метод розподілу, база розподілу.

Порохнавец Я.А. ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ОБЩЕПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РАСХОДОВ ДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрено понятие «общепроизводственные расходы» на основе законодательной базы и взглядов ученых-экономистов. Обобщены особенности учета общепроизводственных расходов в добывающей отрасли. Обоснованы теоретические положения и даны практические рекомендации по организации учета и распределения общепроизводственных расходов на предприятиях с добычи минеральных вод.

Ключевые слова: общепроизводственные расходы, добывающая отрасль, нормальная мощность, метод распределения, база распределения.

Porohnavets Y.A. ISSUES ACCOUNTING AND DISTRIBUTION OF OVERHEAD COST OF MINING ENTERPRISES

The article discusses the concept of "overhead costs" on the basis of the legal framework and the views of economists. Summarizes the features of the account of overhead cost in the mining industry. Grounded theoretical principles and practical recommendations on the organization of accounting and distribution of overhead cost in enterprises with production of mineral waters.

Keywords: overhead costs, mining industry, the normal power distribution method, the base distribution.

Постановка проблеми. У сучасних умовах максимальної автоматизації виробництва, поліпшення використання виробничих потужностей, заміни живої праці машинною значно зростає частка загальновиробничих витрат у загальному обсязі витрат підприємств. Проблема обліку й розподілу загальновиробничих витрат набуває особливо важливого значення при визначенні загальної суми зазнаваних витрат і обчисленні собівартості продукції. Це питання потребує відповідного обґрунтування, у зв'язку з чим постає необхідність розробки облікової політики підприємства щодо обліку й розподілу загальновиробничих витрат. Адже від правильно прийнятих на їх основі рішень залежить коректність обліку, калькулювання та аналіз собівартості готової продукції. Особливості обліку й розподілу загальновиробничих витрат на підприємствах різних галузей нині становлять великий науковий інтерес, оскільки багато питань з цього приводу залишаються нерозв'язаними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням обліку й розподілу загальновиробничих витрат традиційно приділяється значна увага ві-

тчизняних і зарубіжних учених, серед яких варто назвати Ф.Ф. Бутинця, Р.В. Волощука, Т.В. Вовченка, Т.Р. Войтенка, В.О. Озерана, П.О. Куцика, Т.М. Сльозко, П.П. Сука та інших.

Економістами досліджуються проблеми класифікації загальновиробничих витрат, розробляються нові підходи до їх визнання та обліку, обґрунтовуються бази розподілу. Проте зазначені питання розглядаються надто загально, не концентрується увага на особливостях обліку й розподілу загальновиробничих витрат на підприємствах різних секторів економіки, зокрема на підприємствах видобувної галузі.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в обґрунтуванні теоретичних положень та розробці практичних рекомендацій щодо організації обліку й розподілу загальновиробничих витрат на підприємствах з видобування мінеральних вод.

Виклад основного матеріалу дослідження. На видобувних підприємствах поряд з витратами технологічного характеру значну частку становлять витрати, пов'язані з виконанням загальногосподарських функцій – організацією та обслуговуванням виробництва й управлінням. Питома вага непрямих витрат у собівартості продукції підприємств-виробників мінеральних вод коливається залежно від їх видів у межах 6–17%. Зрозуміло, що в таких умовах для діяльності видобувних підприємств дуже важливим є правильний вибір методу обліку загальновиробничих витрат і бази їх розподілу, так як від цього залежить повнота включення загальновиробничих витрат до собівартості продукції і, як результат, зменшення або збільшення чистого прибутку, який є джерелом ефективного функціонування підприємства.

Національні стандарти бухгалтерського обліку прямо не визначають термін «загальновиробничі витрати», проте методологічні засади обліку, а також перелік витрат, які включаються до складу загальновиробничих, зазначені в П(С)БО 16 «Витрати». До прикладу, загальновиробничі витрати включають витрати на основну й додаткову заробітну плату загальновиробничих працівників і відрахування на соціальні заходи; витрати на охорону праці та техніку безпеки; витрати на переїзд і переміщення; витрати на транспортне обслуговування робіт; витрати на використання МШП загальновиробничого призначення; витрати на утримання й експлуатацію основних засобів загальновиробничого призначення; амортизацію основних засобів і необоротних активів загальновиробничого призначення; суму сплачених орендарем платежів за використання в оперативному лізингу основних засобів, інших необоротних матеріальних і нематеріальних активів загальновиробничого призначення та інші [1, с. 2].

Відповідно до Податкового кодексу України, окрім зазначених у П(С)БО 16 «Витрати» загальновиробничих витрат, до їх складу також належать такі:

– суми витрат, пов'язаних із підтвердженням відповідності продукції, систем якості, систем управління якістю, екологічного управління довкіллям, персоналу відповідно до Закону України «Про підтвердження відповідності»;

– суми витрат, пов'язаних з розвідкою/дорозвідкою та облаштуванням нафтових і газових родовищ (за винятком витрат на спорудження будь-яких свердловин, що використовуються для розробки нафтових і газових родовищ, понесених з моменту зарахування таких свердловин до експлуатаційного фонду, а також інших витрат, пов'язаних з придбанням або виготовленням основних засобів, які підлягають амортизації) [2, с. 15].

Разом із тим в Інструкції про застосування Плану рахунків № 291 стосовно рахунку 91 «Загальновиробничі витрати» зазначено, що на ньому «ведеться облік виробничих накладних витрат на організацію виробництва та управління цехами, дільницями, відділеннями, бригадами та іншими підрозділами основного й допоміжного виробництв, а також витрати на утримання та експлуатацію машин і устаткування» [3, с. 18].

Стосовно поглядів учених-економістів, то на думку П.П. Сука, загальновиробничі витрати – це непрямі витрати, пов'язані з організацією виробництва й керівництвом цехами, бригадами, відділеннями та іншими структурними підрозділами підприємства, такі витрати раніше називали цеховими [4, с. 89]. Ф.Ф. Бутинець під загальновиробничими витратами розуміє витрати з обслуговування виробництва й управління роботою цехів та інших підрозділів основного та допоміжних виробництв [5, с. 528].

Дані твердження ще раз підкреслюють, що економічна особливість загальновиробничих витрат полягає в тому, що вони пов`язані з сукупним результатом виробництва, тобто зі всією масою продукції, виробленої за певний період. Крім того, вони формуються у вигляді економічних комплексів, які включають до свого складу економічно неоднорідні елементи витрат. І як результат указаних обставин ці витрати належать до кожного конкретного виду готової продукції шляхом розподілу.

Стосовно безпосередньо загальновиробничих витрат видобувних підприємств також зрозуміло, що одні види витрат на видобування природних ресурсів прямо пов'язані з окремою ділянкою або конкретною свердловиною, тоді як інші – необхідно зараховувати на все родовище або всі свердловини.

Комплексні статті загальновиробничих витрат видобувних підприємств містять як загальні витрати на управління виробництвом, удосконалення технології та організацію виробництва, на опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення й інше утримання виробничих приміщень, на обслуговування виробничого процесу, на забезпечення пожежної і сторожової охорони об'єктів загальновиробничого призначення, на використання й обслуговування засобів сигналізації, зв'язку, на охорону праці, податки, збори й інші обов'язкові платежі, так і специфічні витрати, пов'язані з утриманням та експлуатацією засобів природоохоронного призначення, екологічним страхуванням, утриманням лабораторій та інші загальновиробничі витрати (пункти медичної допомоги, сертифікацію продукції, спеціальну літературу, страхування ризиків цивільної відповідальності).

Згідно з П(С)БО 16 загальновиробничі витрати поділяються на постійні й змінні. До змінних загальновиробничих витрат належать витрати на обслуговування та управління виробництвом (цехів, дільниць), що змінюються прямо або майже прямо пропорційно до зміни обсягу діяльності. Змінні загальновиробничі витрати розподіляються на кожен об'єкт з використанням бази розподілу, виходячи з фактичної потужності звітного періоду. До постійних загальновиробничих витрат належать витрати на обслуговування й управління виробництвом, що залишаються незмінними або майже незмінними при зміні обсягу діяльності. Постійні загальновиробничі витрати розподіляються на кожен об'єкт з використанням бази розподілу при нормальній потужності. Нерозподілені постійні загальновиробничі витрати включаються до

складу собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) у періоді їх виникнення [1, с. 4].

Підприємства самостійно визначають перелік змінних і постійних загальновиробничих витрат, так як у П(С)БО чітко не зазначено види таких витрат. Проте навіть існування моделі й детального опису процесу розподілу загальновиробничих витрат не виключає можливості виникнення суперечливих питань і проблемних ситуацій, коло яких в основному обмежується встановленням нормальної потужності, враховуючи галузеві особливості діяльності та прийняті методи обліку витрат.

Нормальна потужність – це очікуваний середній обсяг діяльності, що може бути досягнутий за умов звичайної діяльності підприємства протягом декількох років або операційних циклів з урахуванням запланованого обслуговування виробництва [1, с. 3].

Особливістю діяльності видобувних підприємств є встановлення проектних потужностей, які централізовано розраховуються науковими інститутами з урахуванням проектних контурів запасів, горизонтів відпрацювання, умісту мінеральної води. І, як показують дослідження, протягом останніх років спостерігається позитивна динаміка щодо максимального зближення фактичного освоєння потужностей та їх проектних величин. Це пояснюється значним зростанням виробництва, пов'язаним з інвестуванням коштів у розвиток підприємств виробників мінеральної води.

Проаналізувавши вищеподане, можна стверджувати, що за діючою методикою всі загальновиробничі витрати видобувних підприємств вважаються постійними й повністю належать до собівартості продукції видобування. Таке спрощення приймається у зв'язку з тим, що видобуток мінеральної води здійснюється на максимально допустимих режимах роботи свердловин. Отже, усі загальновиробничі витрати вважаються постійними й належать до виробничої собівартість продукції (рис. 1).

Рис. 1. Розподіл загальновиробничих витрат на видобувних підприємствах

Дискусійними залишаються питання фіксації в обліковій політиці підприємства складу загальновиробничих витрат і визначення бази розподілу, при виборі якої враховуватимуться особливості виробничого процесу підприємства. Актуальність проблеми достовірного розподілу загальновиробничих витрат між окремими видами продукції викликана посиленням контролю за витрачанням коштів і специфікою виробництва.

У галузевій практиці видобувних підприємств прийнято, щоб усі витрати були або прямо ідентифіковані, або зараховані на свердловини чи родовища в цілях розподілу між видами готової продукції. Крім того, метод, що використовується для розподілу, має відповідати загальноприйнятим міжнародним методам розподілу витрат.

Більшість учених вказують на такий алгоритм розподілу загальновиробничих витрат:

1. Вибір об'єктів обліку, на які зараховуватимуться загальновиробничі витрати.
2. Накопичення витрат, які підлягають розподілу між об'єктами обліку.
3. Пошук бази розподілу загальновиробничих витрат.

Аналіз способів розподілу витрат з обслуговування виробництва й управління, описаних у теоретичних роботах і застосовуються у практичній діяльності видобувних підприємств, переконує в тому, що економічно обґрунтованим методом розподілу непрямих витрат є метод, який:

– найповніше відображає економічний взаємозв'язок між розподіленими витратами й базисним параметром;

– враховує тип виробництва, спеціалізацію підрозділу, особливості техніки, технології й організації виробництва в ньому, ступінь механізації та автоматизації виробничих процесів;

– ґрунтується на технічно обґрунтованих нормах витрат і достовірних даних їх первинного обліку;

– здатний забезпечити механізацію обліково-розрахункових робіт;

– простий у практиці планування й обліку і легко пристосовується до наявних умов виробництва.

Більшість вітчизняних підприємств видобувної галузі використовують такі бази розподілу:

1. Суму прямих витрат на робочу силу.
2. Кількість машино-годин роботи основного обладнання.
3. Кількість свердловин.
4. Об'єм води, використаної в технологічних цілях.
5. Кількість днів буріння тощо.

Водночас серед науковців немає єдності щодо доцільності використання якоїсь однієї бази розподілу. Необхідно також погодитись з думкою В.Б. Івашкевича, що «розподіл непрямих витрат пропорційно одній базі розподілу ніколи не дасть бездоганних результатів» [6, с. 87], адже різні за своїм характером витрати не дають змоги рекомендувати стабільну, прийнятну для різних підприємств базу розподілу загальновиробничих витрат.

Різноманітність методів розподілу є об'єктивною необхідністю, оскільки немає і не може бути єдиного, універсального способу, який дав би змогу враховувати у процесі розподілу всі особливості і специфіку підприємств різних сфер. Крім того, на нашу думку, не можна вважати правомірним застосування одного економічного показника як бази розподілу всієї сукупності загальновиробничих витрат, що включає до свого складу найрізноманітніші, значно відмінні за своїм економічним змістом витрати.

Як показують результати здійснених досліджень, на більшості підприємств, що видобувають мінеральну воду, розподіл усіх видів загальновиробничих витрат здійснюється пропорційно основній заробітній платі виробничих працівників. Єдиною перевагою

такого розподілу загальновиробничих витрат є його простота. Недоліки ж застосування цієї бази розподілу – очевидні, адже ця база не відповідає сучасним технологіям виробництва мінеральної води, тобто її застосування суттєво викривляє показники собівартості окремих об'єктів.

Підприємства виробники мінеральної води з кожним роком все більше оснащуються складним автоматизованим устаткуванням. Звідси, чим вищий рівень механізації й автоматизації виробництва продукції, тим більше неточностей дає методика розподілу витрат на утримання й експлуатацію обладнання пропорційно до заробітної плати виробничих робітників. Застосування цієї бази розподілу призводить до того, що при високому рівні автоматизації та технічній оснащеності цеху, витрати, пов'язані з роботою обладнання, зараховуються на ці цехи у меншому обсязі порівняно з реальними витратами, і більше зараховуються на ті цехи, де переважає ручна праця і де реальні витрати на експлуатацію обладнання набагато нижчі. Крім того, для складного обладнання витрати на амортизацію, ремонт, обслуговування завжди будуть більші. Отже, використання заробітної плати виробничого персоналу як бази розподілу призводить до неправильного обчислення собівартості через викривлення та відповідно до зменшення ефективності управління витратами.

Враховуючи недоліки зазначеної бази в умовах упровадження у виробництво автоматизованих ліній, набуває популярності розподіл загальновиробничих витрат пропорційно машино-годинам, витраченим на виробництво окремих калькуляційних об'єктів. Заперечення проти цієї бази розподілу полягають лише в тому, що певна частина таких витрат, наприклад заробітна плата цехових механіків, належить до витрат, кожної групи устаткування й сама потребує попереднього розподілу пропорційно до тієї чи іншої бази. До того ж необхідно додатково організувати облік фактичного часу роботи кожної одиниці обладнання та його використання при виготовленні різних видів продукції. Проте цей метод чітко відображає взаємозв'язок загальновиробничих витрат з собівартістю виготовленої продукції.

Інший метод розподілу загальновиробничих витрат – за кількістю випущеної готової продукції, є можливим у разі, якщо на виробництво окремого виду продукції витрачається різна кількість машино-годин або вироби мають суттєво різну вагу й вартість. Однак він виправдовує себе на підприємствах, де виготовляється один вид продукції. На підприємствах з виробництва мінеральної води асортимент продукції, зазвичай, є не дуже великим. Метод розподілу загальновиробничих витрат за кількістю випущеної продукції є ефективним у використанні, але на практиці він зустрічається доволі рідко.

Використання як базу розподілу загальновиробничих витрат кількості основних матеріалів, витрачених на виробництво того чи іншого виду продукції, є доволі обґрунтованим для об'єктивності розрахункового показника на виробництвах з високою матеріаломісткістю продукції. Однак він є невиправданим на підприємствах з виробництва мінеральних вод. У складі прямих витрат видобувних підприємств, матеріальні витрати займають лише 20–25% від загального обсягу, коли на підприємствах інших виробничих галузей цей показник набагато більший.

Загалом, в умовах широкого використання автоматизованих і напівавтоматизованих виробничих процесів, на наш погляд, найбільш оптимальним є розподіл витрат на утримання й експлуатацію обладнання пропорційно до кількості машино-годин роботи обладнання, незважаючи на те, що цей метод розподілу і потребує значних затрат праці та часу при розрахунках.

Висновки з проведеного дослідження. На підставі проведених досліджень можна стверджувати, що діюча система організації обліку загальновиробничих витрат на видобувних підприємствах є не досконалою, оскільки не враховує багатьох аспектів, що суттєво впливають на формування собівартості продукції. Тому запропонована нами уточнена класифікація складу загальновиробничих витрат створить передумови для більш правильного їх розподілу. Проаналізувавши наявну практику розподілу загальновиробничих витрат на підприємствах з виробництва мінеральної води, ми дійшли до висновку, що на більшості з них як базу розподілу витрат на утримання й експлуатацію обладнання використовують основну заробітну плату виробничих робітників. Проте в умовах автоматизації та механізації виробничого процесу ця база розподілу не виправдовує себе, оскільки вона не відповідає технологічним характеристикам виробництва. З огляду на це та розглянувши інші варіанти, пропонуємо за базу розподілу вказаних витрат використовувати машино-години роботи виробничого обладнання.

Однак нагальність проблеми розподілу загальновиробничих витрат між окремими видами продукції є гострою та потребує подальшого всебічного вивчення особливостей технологічного процесу виробництва продукції, рівня організації праці робітників, характеру виробленої продукції тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI: станом на 07.09.2014 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page15.
3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99.
4. Сук П.П. Облік загальновиробничих витрат та їх розподіл в сільськогосподарських підприємствах / П.П. Сук, О.Г. Криворот // Облік і фінанси АПК. – 2006. – № 8. – С. 88–92.
5. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку : [підручник для студентів економічних спеціальностей / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : Рута, 2000. – 640 с.
6. Ивашкевич В.Б. Проблемы учета и калькулирования себестоимости продукции / В.Б. Ивашкевич. – М. : Финансы, 1974. – 159 с.
7. Войтенко Т. Загальновиробниі витрати: принципи розподілу / Т. Войтенко // Податки та бухгалтерський облік. – 2009. – № 86 – С. 30–37.
8. Озеран А.В. Напрями удосконалення обліку загальновиробничих витрат на хлібопекарських підприємствах України / А.В. Озеран, Ж.С. Труфіна // Фінанси, облік і аудит. – 2010. – № 15. – С. 293–300.
9. Сльозко Т.М. До питання розподілу непрямих витрат / Т.М. Сльозко // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – 2007. – № 1. – С. 144–146.

УДК 657.1

Святенко І.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Макіївського економіко-гуманітарного інституту

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ОСНОВА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ

У статті досліджено питання, пов'язані безпосередньо з формуванням оптимальної облікової системи банку для забезпечення фінансової стабільності і прозорості його діяльності з метою досягнення економічних і соціальних вигід. Проаналізовано нагальні питання обліково-аналітичного забезпечення управління банківською діяльністю та сформовано основні відповідні заходи щодо оптимізації обліково-аналітичної системи. Доведено, що проведення банком виваженої стратегії удосконалення обліково-аналітичної системи, яка має ґрунтуватися на досконалих системах обліку, аналізу, контролю та планування, надасть конкурентні переваги на ринку банківських послуг.

Ключові слова: бухгалтерський облік, організація обліку, банківські установи, інформаційне забезпечення, фінансові ресурси.

Святенко И.Н. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ КАК ОСНОВА ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ БАНКОВСКОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

В статье исследованы вопросы, связанные с формированием оптимальной учетной системы банка для обеспечения финансовой стабильности и прозрачности его деятельности с целью достижения экономических и социальных выгод. Проанализированы актуальные вопросы учетно-аналитического обеспечения управления деятельностью и сформированы основные меры по оптимизации учетно-аналитической системы. Доказано, что проведение банком взвешенной стратегии совершенствования учетно-аналитической системы, которая будет основываться на совершенных системах учета, анализа, контроля и планирования, создаст конкурентные преимущества на рынке банковских услуг.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, организация учета, банковские учреждения, информационное обеспечение, финансовые ресурсы.

Sviatenko I.M. ACCOUNTING INFORMATION AS THE BASIS FOR PROVIDING FINANCIAL RESOURCES BANKING INSTITUTIONS

The paper investigates issues related directly to the formation of the optimal accounting system of the bank to ensure financial stability and transparency of its activities in order to achieve economic and social benefits. Analysis of the pressing issues of accounting and analytical support management activities and formed the main appropriate measures to optimize analytical system. It is proved that the bank's prudent strategy improving accounting and analysis system, which will be based on sophisticated system of accounting, analysis, control and planning, will provide a competitive advantage in the banking market.

Keywords: accounting, organization of accounting, banking institutions, information and financial resources.

Постановка проблеми. Оновлення напрямів ведення банківського бізнесу, вдосконалення банківських технологій і засобів комунікацій, розширення спектра послуг спричинюють необхідність постійно коригувати та оперативно переглядати стратегію і тактику діяльності банку на основі інформаційної бази даних, великий обсяг якої формується завдяки процедурі бухгалтерського обліку [1, с. 24].

Комерційні банки відіграють важливу роль посередника між суб'єктами господарської діяльності (юридичними та фізичними особами), котрі мають тимчасово вільні грошові кошти, і тими, хто їх потребує. Йдеться про раціональне розміщення капіталів в економічному просторі. Необхідно створення ефективної банківської системи на засадах ринкової економіки.

Кризові явища, що спостерігаються у світовому фінансовому середовищі та економіці України, мають значний вплив на фінансовий стан та результати діяльності українських банків [2, с. 82]. Зміни, які відбуваються в Україні, потребують гнучких, достатньо пристосованих до ринкових умов систем управління банком [3, с. 51].

Ми згодні з висновками більшості науковців та аналітиків [1; 4; 5; 6; 7], що нові економічні умови вимагають від банків зробити такі основні кроки: докласти зусиль по утриманню депозитів клієнтів та шукати можливості для отримання фінансування з інших джерел; більш уважно ставитися до кредитування і обирати продукти та ніші, на яких вони будуть спеціалізуватися; проаналізувати свою внутрішню ефективність і ліквідувати недоліки, що були наслідком швидкого росту в попередньому періоді; виявити приховані резерви та у ряді випадків реорганізувати бізнес, тобто переглянути діючі стратегії, організаційні структури та, відповідно, оптимізувати штати співробітників; покращити рівень обслуговування існуючих клієнтів для їх утримання і збільшення їх прибутковості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику організації та методики обліку в банківських установах, зокрема приведення їх у відповідність з міжнародними нормами, правилами, принципами досліджували багато науковців, а саме: Т.В. Баранівська, М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, А.М. Герасимович, З.В. Гуцайлюк, М.Я. Дем'яненко, В.П. Завгородній, С.Я. Зубілевич, Г.Г. Кирейцев, Л.М. Кіндрацька, М.В. Кужельний, В.Г. Лінник, Л.Д. Лисова, С.М. Міщенко, Л.О. Примостка, В.І. Ричаківська, П.Г. Саблук, П.М. Сенищ, В.В. Сопко, В.Г. Швець, А.М. Герасимович, М.С. Демкович, Л.М. Кіндрацька,В.Б. Кириленко, А.С. Бакаєв, П.С. Безруких, С.А. Ніколаєва, В.Д. Новодворський, В.Ф. Палій, Я.В. Соколов, Л.З. Шнейдман. Але дискусійними залишаються окремі норми чинних стандартів бухгалтерського обліку, що знижує можливість їх використання у практиці банківських установ.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження питань, пов'язаних з формуванням оптимальної облікової системи банку для забезпечення фінансової

стабільності і прозорості його діяльності з метою досягнення економічних і соціальних вигід.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективне управління банком неможливе без своєчасної бухгалтерської інформації про його реальний фінансовий стан. Зрозуміло, що оцінити успішність облікової політики комерційних банків є надзвичайно складним завданням. Але цілком безперечно, що бухгалтерський облік є важливим елементом структури внутрішнього контролю, сприяє підвищенню його якості.

Притаманні банківській діяльності ризики, зокрема кредитний, процентний, ліквідності, зумовлюють і ризик отримання прибутку. З огляду на це, управління банком розглядається як сукупність конкретних дій, що виконуються керівництвом на основі інформації [8, с. 35] і які націлені на забезпечення прибуткової діяльності банку. Процес отримання інформації забезпечує зняття певної невизначеності щодо управлінських рішень внаслідок того, що з деякої сукупності можливих варіантів виокремлюється той, що найбільш сприйнятливий в конкретній ситуації [9, с. 17]. Кількість інформації залежить від міри невизначеності: чим нижча ймовірність того факту, про який повідомляється, тим більшу кількість інформації має нести дане повідомлення [10, с. 57].

У найширшому розумінні облік – це мова бізнесу. Саме тому організація обліку має врахувати принципи діяльності банківських установ, зокрема такі найзагальніші, як принцип прибутковості, принцип ризиковості банківських операцій, принцип платності банківських ресурсів.

Бухгалтерський облік у банках за своєю сутністю нічим не відрізняється від обліку, який здійснюється іншими підприємствами. Тож на облік у банках поширюється загальноприйняте визначення: бухгалтерський облік – це процес спостереження, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передання інформації про господарську діяльність банку зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень [11, с. 20].

У практичному аспекті бухгалтерський облік системно відображає інформацію про окремі банківські операції, до яких відносять розрахункові, кредитні, депозитні та інші і з яких складається господарська діяльність банку, що дає змогу користувачам одержувати дані, потрібні для аналізу й оцінювання стану та ефективності діяльності банку. Передавання інформації від банку до користувачів здійснюється шляхом складання й оприлюднення бухгалтерської звітності.

Порядок ведення та організації бухгалтерського обліку в банку має певні особливості, які відрізняють його від бухгалтерського обліку інших комерційних підприємств. При цьому також саме до банків з боку суспільства виникають додаткові вимоги щодо ведення бухгалтерського обліку.

Наявність особливостей у системі бухгалтерського обліку в банках обумовлена сферою їхньої діяльності – фінансові ринки, а відповідно, і специфікою операцій, які вони здійснюють, та їх роллю в забезпеченні стабільності грошово-кредитної системи [5, с. 43].

Сфера користувачів банківської інформації досить широка. До неї входять держава в особі Національного банку, податкові та інші контролюючі органи, безпосередньо керівництво відповідного банку, а також його інвестори та акціонери, вкладники і позичальники, банківські службовці та інші заінтересовані особи – звідси і постають питання, щодо відповідної організації облікового процесу у банку та форми подачі облікової інформації, зрозумілій усім користувачам, яка потрібна саме йому, в необхідному обсязі та у визначений час. Важливо, щоб ця інформація була якомога повною та достовірно. Отже, будуючи систему бухгалтерського обліку, слід зважати на специфічні умови діяльності банку, пов'язаних з його місцем у системі ринкових відносин [6, с. 33-34]:

- по-перше, у процесі надання банківських послуг і отримання прибутку домінує рух фінансового капіталу, здебільшого у формі залучених коштів клієнтів. Відповідно, у системі обліку необхідно забезпечити відображення всіх аспектів залучення коштів і їх розміщення.

- по-друге, банк є розрахунковим центром і посередником у фінансових операціях, що їх виконують його клієнти. Цим пояснюється активна участь банку в роботі багатьох підприємств різних галузей і форм власності. Саме тому важливим завданням діючої системи обліку є відображення виконаних операцій за дорученнями клієнтів на їхніх поточних рахунках.

Тому вельми необхідно, щоб усі банківські операції простежувалися від їх початку і впродовж усього періоду здійснення аж до внесення до звітності. Загалом на практиці не існує схеми, що гарантує фінансову безпеку та стійкість банку.

Система бухгалтерського обліку у банках – це складний обліковий механізм, що функціонує за трьома напрямами. Перший – документальний, передбачає організацію обліку фактів господарської діяльності. Другий – контрольно-результативний, забезпечує визначення результатів господарської діяльності банку та передусім прибутку. Дані обліку використовуються для контролю власності та взаєморозрахунків з фіскальними органами. Третій – управлінський, тісно пов'язаний із запровадженням в облікову практику управлінського обліку [5, с. 26].

Наголосимо, що головним завданням обліку і звітності є формування необхідної за обсягом та структурою інформації для контролю господарських процесів і прийняття планово-управлінських рішень, які б забезпечували зростання дохідності всіх банківських операцій та загальної прибутковості банківської діяльності.

Особливої актуальності набувають питання формування облікової політики в умовах концентрації фінансового та промислового капіталу. Необхідність своєчасної та достовірної інформації для прийняття управлінських рішень зумовлює потребу впровадження інформаційних систем і комп'ютерних технологій при формуванні облікової політики, а також розробки рекомендацій для їх застосування.

Тож перед банками постійно стоїть завдання розробки та формування методичних, організаційних і технічних рішень, що не знайшли відображення в нормативних документах, методичній літературі і наукових дослідженнях та які дозволять розробити індивідуальну облікову політику, що надасть змогу максимально ефективно використовувати матеріальні й фінансові ресурси банку та здійснювати маневрування коштами з урахуванням змін ринкової кон'юнктури відповідно до стратегії й тактики банку.

Держава законодавчо встановлює вимоги щодо опублікування фінансової (зовнішньої) звітності і завдяки цьому створює умови і джерело, з якого громадяни та інші учасники ринкової економіки можуть отримати фінансову інформацію про діяльність конкретного підприємства, у тому числі про банки, і мати підстави для прийняття рішень щодо інвестування коштів. Отже, соціальна роль фінансового

бухгалтерського обліку полягає в забезпеченні користувачів інформацією через надання фінансової звітності [12, с. 23].

Проте корисність інформації залежить від того, чи розуміє зміст повідомлення той, хто отримує інформацію. У процесі передання інформації важливим є однозначне тлумачення і розуміння понять, термінів, показників та інших носіїв інформації, які використовуються під час прийняття рішень менеджерами, інвесторами, кредиторами та іншими учасниками ринку. Розв'язання цієї проблеми вирішується через зобов'язання усіх підприємств вести фінансовий бухгалтерський облік і складати фінансову звітність за правилами, установленими державою. Національні положення з бухгалтерського обліку і фінансової звітності, затверджені в Україні, можна розглядати як своєрідну конституцію фінансового обліку, правила якої обов'язкові для дотримання підприємствами, що ведуть фінансовий облік.

Виконання поставлених перед бухгалтерським обліком завдань із забезпечення зовнішніх користувачів інформацією про майновий та фінансовий стан підприємства вимагає встановлення загальновизначеної сукупності принципів і правил, які використовуються в бухгалтерському обліку при формуванні та відображенні інформації. Разом з тим при формуванні елементів облікової політики необхідно дотримуватися встановлених державою нормативів.

Саме облікова політика підприємства є тим важливим засобом, завдяки якому існує можливість розумного поєднання державного регулювання і власної ініціативи підприємства в питаннях організації та ведення бухгалтерського обліку.

Необхідною умовою створення облікової політики є присутність економічних інтересів різних користувачів, існування яких спонукає до встановлення єдиних правил для ділового спілкування. Достатньою умовою є забезпечення умовності облікових методик. На сьогодні облікова політика впевнено визнана складовою методології бухгалтерського обліку.

Погоджуємося з висновками вітчизняних науковців [3, с. 49], які визначають облікову політику як складову системи управління банком, яка є початковим етапом у системі інформаційного кругообігу та забезпечує функції аналізу, контролю, стратегічного і поточного планування, та прийняття управлінських рішень. Саме наявність достовірних та якісних облікових процедур, що переорієнтовані з контрольно-розподільчих функцій на управлінські, мають підвищити рівень системи управління банком.

Забезпечення об'єктивності оцінки активів у фінансовій звітності є одним з пріоритетних. Тому облікова політика повинна розкривати правила визнання активів на дату балансу за справедливою вартістю, що здійснюється приведенням первинної вартості активів до їх нової вартості через механізм переоцінки та метод визнання зменшення корисності активу.

При формуванні облікової політики необхідно мати на увазі, що існує тісна залежність між обраними обліковими методиками та фінансовими результатами діяльності банку, так як окремі елементи облікової політики демонструють значний вплив на фінансові показники діяльності банку.

Сьогодні зростає значення облікової політики банку щодо зобов'язань за залученими коштами. При її формуванні доцільним є: встановлення правил для розмежування зобов'язань за строками на короткострокові та довгострокові за різними фінансовими інструментами, правилами первинного встановлення та наступної зміни строків; визначення методів нарахування амортизації дисконту (премії) за зобов'язаннями банку; правила ведення бухгалтерських записів за окремими видами операцій банку; установлення витрат банку, для яких вибираються облікові методики створення забезпечення та визначення правил їх накопичення в балансі банку.

Недостатність та нерозробленість нормативного забезпечення формування облікової політики щодо створення забезпечень банку та бажання достовірного відображення фінансового результату діяльності банку вимагає окреслення кола питань, які мусять визначатися в обліковій політиці банку, а саме: установлення видів забезпечень; розробка порядку їх створення і використання; вибір методів формування; визначення порядку інвентаризації і проведення коригувань за їх підсумками; встановлення межі величини витрат, за якою є доцільним створення забезпечень тощо.

Як зазначають аналітики, банки, занижуючи значення облікової політики щодо доходів і витрат, допускають грубі порушення у застосуванні основоположних принципів обліку з метою покращання показників фінансового результату діяльності банку, хоча це негативно впливає на достовірність як поточного фінансового результату діяльності, так і капіталу банку.

Як свідчать результати досліджень банківських аналітиків [12, с. 85-86], банки достатньо уваги приділяють інформації про обрані методи, прийоми та способи обліку за всіма видами активів та зобов'язань, доходів та витрат, однак має місце перевантаженість внутрішніх облікових стандартів банків надмірною або другорядною інформацією. В основному облікові методики прив'язані до норм податкового обліку, що може призводити до порушення виконання банками вимог стандартів бухгалтерського обліку. Є очевидним, що в результаті невідповідності окремих норм законодавства та у зв'язку з відставанням облікової практики банками не використовуються окремі законодавчо встановлені методики обліку. Це свідчить про недосконалість як нормативного забезпечення

Рис. 1. Удосконалення існуючої обліково-аналітичної системи банку

бухгалтерського обліку, так і наявність внутрішніх проблем у банків, які призводять до порушення встановлених методик обліку.

Неповною мірою розкриваються в обліковій політиці і правила формування реалізованого та нереалізованого результату банку за валютними складовими балансу, порядок формування банком резервів та інших облікових методик капіталу, стратегічна спрямованість діяльності, поточні плани розвитку, достатність внутрішніх контрольних процедур.

Відчутні фінансові втрати й банкрутство окремих банків переконують у тому, що в банках не створено такої обліково-аналітичної системи, яка б відповідна сучасним умовам функціонування банківських установ. Тому, проаналізувавши нагальні питання обліково-аналітичного забезпечення управління банківською діяльністю, нами було сформовано основні відповідні заходи щодо оптимізації обліково-аналітичної системи (рис. 1).

Проведення банком виваженої стратегії удосконалення обліково-аналітичної системи, яка буде ґрунтуватися на досконалих системах обліку, аналізу, контролю та планування, надасть конкурентні переваги на ринку банківських послуг.

Висновки з проведеного дослідження. Управління фінансовими ресурсами банку потребує надійних джерел інформації про фінансовий стан банку загалом та конкретної інформації, придатної для використання в процесі прийняття управлінських та інвестиційних рішень. Така інформація формується у процесі функціонування обліково-аналітичної системи. Відсутність чітко налагодженого механізму роботи обліково-аналітичної системи, без адекватно сформульованих цілей та завдань не забезпечить подання релевантної інформації відповідним групам користувачів для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Система управління комерційним банком, яка базується на досконалій обліково-аналітичній системі, унеможливлює появу неконтрольованих ситуацій у веденні банківського бізнесу, процес його здійснення стає керованим, а зміст – зрозумілим управлінцям різних рівнів. Це створює об'єктивні умови обґрунтованого та своєчасного розв'язання критичних проблем і їх передбачення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Новий курс: реформи в Україні 2010-2015 : [національна доповідь / за ред. В.М. Гейця]. – К. : НВЦ НБУВ, 2010. – 228 с.
2. Статистичні дані [Електронний ресурс] / Держкомстат : [сайт]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua. – Загл. з екрану.
3. Волощук Л.О. Аналіз фінансової звітності як елемент обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовим станом підприємства [Текст] / Л.О. Волощук // Науковий вісник. Одеський державний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. – 2009. – № 15(93). – С. 48-55.
4. Клюско Л.А. Фінансова стабільність банків та її визначальні характеристики [Текст] / Л.А. Клюско // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2009. – № 1. – С. 142-150.
5. Азаренкова Г. М. Фінансові потоки в системі економічних відносин [Текст] / Г. М. Азаренкова. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 328 с.
6. Гольченко І. Банківська система України у зміцненні конкурентоспроможності регіонів [Текст] / І. Гольченко, О. Сидоренко // Національна безпека і оборона. – 2008. – № 4. – С. 32-34.
7. Міщенко В. Ліквідність банківської системи: економічна сутність, структура і методологічний підхід до аналізу [Текст] / В. Міщенко, А. Сомик // Вісник НБУ. – 2008. – С. 6-9.
8. Голов С.Ф. Управленческий учет [Текст] / С.Ф. Голов. – К. : «Скарби», 1998. – 384 с.
9. Голубович А.Д. Управление банком: организационные структуры, персонал и внутренние коммуникации [Текст] / А.Д. Голубович, А.В. Ситнин, Б.Л. Хенкин. – М. : АО «Менатеп-Информ», 1992. – 256 с.
10. Гронер К. Управління казначейством [Текст] : матеріали семінару. – К. : Нац. центр підг. банк. працівників України, 2000. – 140 с.
11. Криклій А.С. Банківська система України в умовах розбалансування фінансових ринків: реалії та очікування [Текст] / А.С. Криклій // Економіка та держава. – 2008. – № 4. – С. 20-22.
12. Слюніна Т.Л. Розвиток вітчизняної мережі банківських установ: особливості та регіональні аспекти [Текст] / Т.Л. Слюніна, Є.Б Бережний, В.В. Ляшенко // Вісник ХНУ ім. В.Н. Каразіна. – 2007. – № 755. – С. 84-88. – (Економічна серія).

УДК 657

Сливка Я.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту та фінансів
Карпатського інституту підприємництва

Палош М.І.
старший викладач кафедри обліку і аудиту та фінансів
Карпатського інституту підприємництва

ПРОЦЕС ПРОДАЖУ ЯК СТАДІЯ КРУГООБІГУ КАПІТАЛУ В СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Стаття присвячена питанням обґрунтування ролі розрахунків з покупцями та замовниками на етапах кругообігу капіталу. У статті розглянуто етапи появи та розвитку теорії кругообігу капіталу, доцільність виокремлення четвертої стадії кругообігу капіталу та зміну підходів до трактування понять «продаж», «процес продажу». Запропоновано етапи кругообігу капіталу для цілей бухгалтерського обліку.

Ключові слова: бухгалтерський облік, витрати, кругообіг капіталу, продаж, розподіл.

Сливка Я.В., Палош М.И. ПРОЦЕСС ПРОДАЖИ КАК СТАДИЯ КРУГООБОРОТА КАПИТАЛА В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Статья посвящена вопросам обоснования роли расчетов с покупателями и заказчиками на этапах кругооборота капитала. В статье рассмотрены этапы возникновения и развития теории кругооборота капитала, целесообразность определения четвертой стадии кругооборота капитала и изменение подходов к трактовке понятий «продажа», «процесс продаж». Предложены этапы кругооборота капитала для целей бухгалтерского учета.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, расходы, кругооборот капитала, продажа, распределение.

Slyvka Ya.V., Palosh M.I. THE SALES PROCESS AS A STAGE OF THE CIRCULATION OF CAPITAL IN THE ACCOUNTING SYSTEM

The article is devoted to the justification of the role of settlements with buyers and customers at the stages of the circulation of capital. The article deals with the stages of the origin and development of the theory of the circulation of capital; the expediency of outlining the fourth stage of the circulation of capital as well as changing the approaches to the interpretation of the concepts of «sale», «sales process». The author suggests the stages of the circulation of capital for accounting purposes.

Keywords: accounting, expenses, circulation of capital, sales, distribution.

Постановка проблеми. Безперервна діяльність підприємства досягається за рахунок кругообігу капіталу, що передбачає придбання запасів, виробництво і реалізацію продукції. Теорія кругообігу капіталу бере свій початок з 1758 р., коли було опубліковано працю «Економічна таблиця» Ф. Кене. Відтоді було внесено чимало змін, враховано трансакційні витрати, зовнішньоекономічні розрахунки між контрагентами, розширене відтворення, змінено підхід щодо джерела додаткової вартості тощо.

Відстрочення у часі переходу від третьої стадії кругообігу капіталу – «реалізації» – до першої – «придбання», збільшення різниці між виробничою та повною собівартістю продукції, розвиток права та сучасних технологій зберігання та передачі інформації дозволили розширити можливості управління заборгованістю, виділення окремої групи підприємств, де операції з управління заборгованістю виступають основним видом діяльності, що зумовило виділення окремої форми капіталу – «заборгованості» та четвертої стадії кругообігу капіталу – «розподілу».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання кругообігу капіталу у своїх дослідженнях розглядали В.П. Астахов, А.Є. Бикова, М.Т. Білуха, Й.Я. Даньків, Ф. Кене, Ю.Ю. Королев, Дн.Л. Кузьмін, М.Р. Лучко, В.Г. Макаров, І.В. Малишев, К. Маркс, М.Ю. Медведєв, М.Я. Остап'юк, Д.О. Панков, М.С. Пушкар, П.Я. Хомин, В.Т. Чая, І.Ф. Шер, І.Й. Яремко та ін. Враховуючи численні дослідження у сфері кругообігу капіталу, поза увагою залишилося питання визначення ролі розрахунків на етапах кругообігу капіталу, що дозволяє виявити взаємозв'язок та взаємовплив складових кругообігу капіталу і розрахунків та систематизувати управління ними.

Постановка завдання. Відсутність теоретичного обґрунтування розвитку теорії кругообігу капіталу в частині його стадій, що призводить до викривлення даних бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Пошук законів природного порядку розвитку економіки та окремих господарюючих суб'єктів були відображені у дослідженнях капіталу, його поділу на основний та оборотний, відповідно до їх виробничої ознаки. Це дозволило визначити умови відтворення капіталу, отримання доходу в процесі обороту капіталу, відношення між виробництвом і кінцевим споживанням.

Основоположником теорії обороту капіталу був лікар за професією, представник фізіократів Франсуа Кене. Запропонована теорія кругообігу капіталу представлена у праці «Економічна таблиця», включає рух «чистого продукту» та обіг сукупного продукту, вперше ілюструвала розподіл капіталу на основний та оборотний, виокремлювала три види витрат (продуктивні, непродуктивні, витрати доходу).

Головною метою автора було обґрунтування необхідності дотримання та прогнозування певних господарських пропорцій у структурі економіки [5, с. 58].

Вчений показав, що основу економічного життя суспільства становить постійне відновлення кругообігу сукупного суспільного продукту, який виробляється, розподіляється і обмінюється між класами[1], що створює передумови для продовження їх діяльності [5, с. 166]. Причиною відсутності проблеми на-

[1] Продуктивний (фермери), непродуктивний (промисловість, торгівля, діяльність яких не пов'язана із сільським господарством), власники (землевласники, король, духовенство)

громадження виступає основне положення фізіократів – виробництво сільськогосподарської продукції генерує прибуток, отримання якого дозволяє перейти до наступного виробничого циклу.

Наступним етапом розвитком теорії кругообігу капіталу виступає «Капітал» Карла Маркса, зокрема том другий «Процес обігу капіталу». Розглянувши проблеми виробництва капіталу, К. Маркс визначає: капітал виникає в обігу та поза обігом одночасно. Обіг зумовлений виробництвом і набирає форм, що відповідають вимогам виробництва Визначаючи сферу обігу капіталу, К. Маркс аналізує рух абстрактного суспільного капіталу, який він розглядає як суму індивідуальних капіталів. На цих етапах капітал зазнає низки перетворень [5, с. 189].

Враховуючи трактування капіталу як самозростаючої вартості, накопичення неоплаченої праці найманих робітників, К. Маркс розглядає його як характеристику певних виробничих відносин у рамках буржуазного суспільства.

Розрахунки між контрагентами мають місце при зміні форм капіталу. Вони забезпечують рух капіталу з однієї стадії до іншої. У випадку «Економічних таблиць» вартість залишається незмінною, тобто збільшення капіталу відбувається з кожним повним оборотом (всі три стадії). Натомість у «Капіталі» К. Маркса розрахунки розглянуті опосередковано, відображають збільшення капіталу при його переході від одного етапу до іншого: на першому етапі капітал збільшується на суму складових виробництва (сировина, праця робітників), на етапі виробництва – на додаткову вартість, заключний етап – реалізація, дозволяє здійснити вартісну оцінку додаткової вартості. В обох випадках передбачалося, що вироблена продукція буде повністю реалізована підприємством самостійно.

Запропонована К. Марксом норма прибутку та трактування грошей як особливого товару зводить процес продажу до обміну товару на специфічний товар. Головний принцип обміну – еквівалентність корисності обмінюваних товарів – намагаються прирівняти до собівартості та норми прибутку. За цих умов розрахунки з покупцями та замовниками здійснюють відповідно до планового обміну товарами між покупцем та замовником, відмова від визнання впливу ринку (попиту та пропозиції, наявних запасів товарів тощо).

При поділі суспільства на класи Ф. Кене не відносить землевласників до непродуктивного класу, хоча вони не беруть участі у створенні чистого продукту. Оскільки витрачають свій дохід на продукцію та сировину, цим самим виконують важливу економічну функцію, беруть участь у реалізації продукту виробничого та невиробничого класів [2, с. 147]. До невиробничого класу віднесено торговців. Відповідно, торгівля розглядається як каталізатор обороту капіталу. Низька оцінка ролі торгівлі зумовлена розглядом замкненої економічної системи, реалізацією всієї виготовленої продукції, відсутністю зовнішньої торгівлі.

Відштовхуючись від думки К. Маркса, «обмін виступає частиною виробництва» [1, с. 25]. Відповідно, у сфері обігу не може виникати той надлишок продукту, який залишається у товаровласників у вигляді прибутку на їх капітал. Але прибуток існує, відповідно, він створюється до продажі товару, тобто у сфері виробництва [2, с. 271]. У подальшому це зумовило трактування того, що джерело торгівельного прибутку – додаткова вартість, створена найманими працівниками у процесі виробництва [1, с. 102].

Поширений підхід, що дохід при здійсненні продажу може бути отриманий або за рахунок виробника, або за рахунок споживача, відвертає увагу від важливості виконання посередників функцій транспортування, зберігання та розподілу. Посередники обмежені у встановленні ціни, оскільки покупці придбають продукцію доти, доки користування їх послугами нижче витрат понесених при самостійному пошуку та транспортуванні продукції від виробника.

Складність розуміння кругообігу капіталу за Ф. Кене полягає у порівнянні з організмом, замкнутою системою відносно зовнішнього середовища. Підприємство у цьому випадку є складовою організму – економіки. Всередині клітини і організму відбуваються єдині процеси обміну, але за участю різних складових, обмін між клітиною та організмом.

Порівняння господарства і окремого підприємства із життям клітини в природі, а народного господарства – з будовою організму з клітин показує, що між життям клітин і життям організмів, як між окремим господарством і народним господарством, подібно до того, як клітина відносно самостійна та її функціонування залежить від організму, так і підприємство обмежене у своїй самостійності та залежить від інших підприємств та їх сукупності [4, с. 27]. Залежність підприємства перед іншими підприємства та економіки в цілому виявляється при здійсненні розрахунків з контрагентами, зокрема покупцями та замовниками.

За цих умов необхідною умовою забезпечення кругообігу капіталу виступають розрахунки, в яких підприємство виступає покупцем (друга стадія), а згодом – продавцем (заключна стадія кругообігу капіталу). Завдяки розрахункам відбувається перехід від однієї стадії кругообігу капіталу до іншої.

Теорію кругообігу капіталу доповнив І.Ф. Шер, акцентуючи увагу на неможливості досягнення системи рівноваги через вплив ринку та його органів, залучення доходів інших підприємств. Умовою зміни етапів виступає обмін, який передбачає перехід права власності, зміну в часі (зберігання) та просторі (транспортування). Це дозволило обґрунтувати понесені витрати при здійсненні продажу продукції.

Підхід К. Маркса мав на меті визначення єдиного уніфікованого підходу до кругообігу капіталу, штучний розподіл отриманого доходу. Автор спробував визначити мінову вартість через індивідуальні інтереси покупця, без врахування обмежень системи в цілому. Розробки К. Маркса доводять існування лише трьох стадій кругообігу капіталу: придбання, виробництво, продаж. Основними ознаками окремої стадії кругообігу капіталу виступає зміна форми та вартості капіталу, має місце розширене відтворення. Обмін виступає каталізатором, що пришвидшує кругообіг капіталу. Вчений розробив теорію «норми прибутку» та відкидає участь зовнішніх контрагентів у визначенні вартості продукції, має місце ототожнення обміну та планової передачі товарів.

Подальший розвиток теорії кругообігу капіталу свідчить про загальну підтримку підходу К. Маркса, трактування кругообігу капіталу як послідовну зміну його етапів, спроби обґрунтування об'єктивності виникнення інших етапів кругообігу капіталу (розподіл). Водночас автори визнають існування додаткових витрат при продажі продукції, що робить необхідним подальше дослідження заключного етапу кругообігу капіталу. Відсутність уточнення ролі розрахунків з покупцями та замовниками на етапах кругообігу капіталу зумовлюють виокремлення їх функції розподілу в окрему стадію кругообігу. Роз-

поділ доходів підприємства, зокрема використання, відбувається в момент здійснення розрахунків, що передбачає передачу частини отриманого доходу в обмін на потрібний товар.

У процесі обміну відбуваються зміни за трьома напрямами: особистому (перехід права власності), просторовому (транспортування), часовому (зберігання). Перехід права власності відбувається безпосередньо в процесі обміну. Для цієї мети введено загальний засіб обміну і мірило цін – гроші, обмін перетворюється на купівлю. Для змін в просторі необхідне введення нової організації, товарного транспорту та пов'язаних з ним підприємств (до прикладу, страхування вантажів). Розділення виробництва та споживання в часі, відстанню між місцями виробництва та споживання, необхідністю своєчасної заготівлі продуктів для майбутніх потреб, потребує окремої господарської діяльності: заготівля запасів і всі ті установи, які пов'язані з нею (складська торгівля). Потрійні зміни складають завдання торгівлі, відповідно до її організації доводиться виконувати три різні господарські завдання [4, с. 70-71].

Трансформація здійснення обміну вимагає тристороннього підходу до трактування акту купівлі-продажу (рис. 1).

За даними рис. 1, продаж товару включає наступні три підходи: 1) як одиничний акт обміну зобов'язаннями (право власності на товар та право вимагати оплату поставленого товару) між продавцем і покупцем; 2) як зустріч продавця і покупця, де у кожного свої цілі і завдання; 3) як процес руху активів. У першому випадку продаж товару – це приклад юриспруденції, де головним виступає договір. У другому – це елемент маркетингової діяльності, зокрема, персональний продаж. У третьому – це процес у бухгалтерському обліку, де відображаються придбання запасів, виробництво продукції, розрахунок собівартості, визначення фінансового результату. Але на відміну від обміну перераховані підходи відбуваються послідовно (зустріч покупця і продавця, перехід права власності, рух активів) та складають процес продаж.

Рис. 1. Тристороннє трактування здійснення продажу

Необхідність зміни трактування продажу від операції з купівлі-продажу до процесу продажу зумовлена збільшенням додаткових витрат та складністю їх розподілу між собівартістю продукції (прямі і загальновиробничі), адміністративними та витратами періоду, а також обґрунтуванням включення їх до бази оподаткування.

Процес продажу – сукупність етапів, які торговий агент здійснює при продажу тієї чи іншої продукції або послуг. До них відносять пошук і оцінку людей, підготовку до контакту, контакт, презентацію і демонстрацію об'єкта продажу, усунення розбіжностей, укладання та супроводження угоди [3]. Продаж як процес на прикладі персонального продажу найперше розглядали в маркетингу з метою оптимізації праці торгових агентів, пошуку нових технологій продажу.

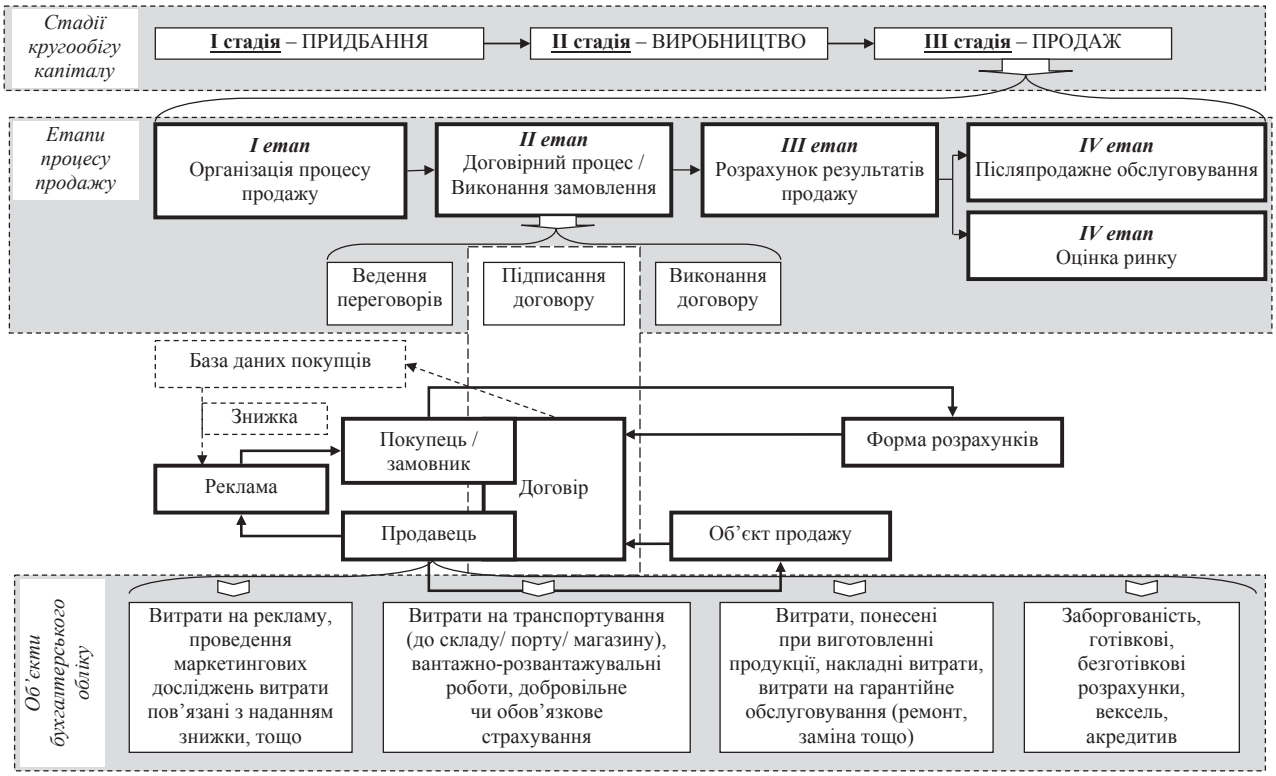

Рис. 2. Місце розрахунків з покупцями та замовниками у кругообігу капіталу та інформаційне забезпечення бухгалтерського обліку

Відділення у часі і просторі виробництва та споживання, запасів і попиту дає місце подальшої промислової діяльності, торгівлі і транспорту [4, с. 37]. Це робить необхідним включення у процес продажу для цілей бухгалтерського обліку додаткових етапів (організація і здійснення продажів, транспортування товару), або ж використання послуг посередників.

Етапи процесу продажу і етапи кругообігу капіталу (придбання, виробництво, продаж) складно зіставити у частині розподілу витрат. Для цілей бухгалтерського обліку необхідно відобразити послідовність операцій руху активів, починаючи з організації торгівлі і завершуючи розрахунком прибутку або збитку.

Процес продажу включає підготовку до здійснення купівлі-продажу, безпосередньо акт купівлі-продажу та післяпродажне обслуговування. Для цілей бухгалтерського обліку це дозволяє визначити приналежність витрат до загальних витрат, собівартості продукції або ж безпосередньо до витрат продажу, що забезпечує визначення можливих резервів та управління ними.

Узгодження стадій кругообігу капіталу, запропонованих етапів процесу продажу та складових розрахунків з покупцями та замовниками, а також їх облікове відображення у складі витрат, залежно від факту їх виникнення, представлено на рисунку 2. Наведені пропозиції сприяють отриманню достовірної інформації щодо вартісного вираження продажу продукції (товарів, робіт, послуг), розмежуванню напрямів витрат та визначенню можливих шляхів щодо їх оптимізації.

За даними рис. 2, запропонований розподіл витрат за етапами процесу продажу дозволяє визначити місце виникнення витрат та їх розподіл, забезпечить визначення співвідношення витрат і отриманих доходів. У випадку передоплати виконання замовлення процес продажу залишається без змін. При виконанні замовлення процес продажу матиме ряд відмінностей у договірному процесі, документуванні та калькулюванні собівартості виробництва продукції. Водночас збільшується розмір збитків при відмові замовника, оскільки готова продукція відповідає індивідуальним особливостям.

Витрати на визначення результату продажу в умовах комп'ютеризованого бухгалтерського обліку зведені до мінімуму і складають оплату праці бухгалтера, який їх здійснює. Необхідність виділення окремого етапу продажів викликана значенням отриманої інформації і методологією відображення процесу продажів на рахунках бухгалтерського обліку.

Післяпродажне обслуговування не є виконанням договору, оскільки товар може бути реалізований через мережу магазинів, а ремонт або обмін виконує безпосередньо виробник. Витрати з проведення післяпродажного обслуговування фінансуються за рахунок спеціального фонду, який формують шляхом розподілу прибутку звітного періоду, або згадані відрахування виступають складовою собівартості продажів.

Оцінка ринку є заключним етапом продажу, включає маркетингові дослідження змін конкурентоспроможності товару, загальну оцінку результатів підприємства. Наведений етап здійснюється безпосередньо керівником, фінансовим відділом, відділом маркетингу, в залежності від розмірів підприємства, або наданням послуг маркетинговим агентством. Особливість цього етапу полягає в його періодичності, яка не залежить від обсягів продажу у звітному періоді, але впливає на наступні етапи кругообігу капіталу. Даними для аналізу виступає інформація про витрати періоду на всіх стадіях кругообігу капіталу та етапів процесу продажу зокрема. Кінцевим результатом оцінки ринку будуть прийняті рішення керівника про продовження роботи підприємства: зміна асортименту, зміна постачальників, скорочення або розширення виробництва, впровадження нових технологій тощо. Періодичність даного етапу керівник визначає самостійно залежно від розмірів підприємства і особливістю виробництва.

Договірний процес об'єднує завдання маркетингу і юриспруденції (забезпечення ефективності здійснення продажу та відповідність укладеної угоди законодавству). Укладення договору – мета маркетингу, в обліку головним залишається розрахунок результату продажів: співвідношення понесених витрат і отриманої виручки від продажу. Етапи визначення результату продажів і оцінки ринку не можуть бути об'єднані. Оцінка ринку проводиться з певною періодичністю, в той час як визначення результату продажів відбувається незалежно від наказу керівника після кожного акту продажу.

Висновки з проведеного дослідження. Третю стадію кругообігу капіталу – продаж – слід розглядати ширше ніж акт купівлі-продажу, а як цілісний процес, який починається з організації продажів і закінчується прийняттям рішення керівника про розподіл прибутку. До етапів процесу продажу запропоновано відносити: організацію процесу продажів, договірної процес (ведення переговорів, підписання договору, виконання договору), визначення результатів, післяпродажне обслуговування, оцінка ринку. Для цілей бухгалтерського обліку це дозволить визначити і розподілити витрати, зіставити з отриманими доходами, розрахувати їх ефективність. При виконанні замовлення процес продажу матиме ряд відмінностей у договірному процесі, документуванні та калькулюванні собівартості виробництва продукції. У випадку відмови замовника здійснити повну оплату підприємство-виробник зазнає більших втрат, оскільки виготовлена продукція з урахуванням індивідуальних особливостей замовника не може бути реалізована іншим покупцям.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Круш П.В., Клименко О.В., Подвігіна В.І., Гуревич В.О. Капітал, основні та оборотні засоби підприємства : навчальний посібник / П.В. Круш, О.В. Клименко, В.І. Подвігіна, В.О. Гуревич. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 328 с.
2. Майбурд Е.М. Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров / Е.М. Майбурд. – М. : Дело, Вита-Пресс, 1996. – 544 с.
3. Словник ключових термінів з дисципліни «Маркетинг» [Електронний ресурс] Уклад. М. Г. Гребньов. – К. : КНЕУ, 2003. – 80 с. – Режим доступу : http://buklib.net/component/option,com_jbook/task,view/Itemid,99999999/catid,115/id,2870/.
4. Шерр И.Ф. Бухгалтерия и баланс. 3-е издание / И.Ф. Шерр. – Москва : Издательство «Экономическая жизнь», 1925 г. – 560 с.
5. Історія економічних учень : навч. посіб. – 2-ге вид., випр. / П.І. Юхименко, П.М. Леоненко – К. : Знання-Прес, 2001. – 514 с.

УДК 657.47

Усатенко О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національного гірничого університету

АНАЛІЗ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ВЕНЧУРНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ЕКОНОМІКИ ТА ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ

Стаття присвячена дослідженню можливостей інноваційного розвитку України на основі аналізу складових глобального інноваційного індексу країн світу. Аналізуючи підходи вчених, автор зазначає типові вимоги до визначення понять «венчурна діяльність» і «венчурні операції». Це допоможе однозначно розуміти і трактувати поняття та запобіжить виникненню ускладнень в законодавчому регулюванні відносин під час венчурної діяльності.
Ключові слова: інноваційні індекси, розвиток, венчурна діяльність, венчурні операції, інновації, інвестиційні ресурси.

Усатенко О.В. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОНЯТИЯ ВЕНЧУРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ И ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА УКРАИНЫ

Статья посвящена исследованию возможностей инновационного развития Украины на основе анализа составляющих глобального инновационного индекса стран мира. Анализируя подходы ученых, автор отмечает типичные требования к определению понятий «венчурная деятельность» и «венчурные операции». Это поможет однозначно понимать и трактовать понятие и предотвратит возникновение осложнений в законодательном регулировании отношений при осуществлении венчурной деятельности.
Ключевые слова: инновационные индексы, развитие, венчурная деятельность, венчурные операции, инновации, инвестиционные ресурсы.

Usatenko O.V. DEFINING THE CONCEPT OF VENTURE ACTIVITY UNDER ECONOMIC CONDITIONS AND LEGISLATION OF UKRAINE

The article deals with the research of opportunities existing for Ukraine moving towards innovative development. They are revealed through the analysis of the global innovation index of different countries. The examination of scientists' approaches allowed generalization of requirements to the definition of the concept of venture activity and venture operations. It will provide clear understanding those concepts and prevent from complexity in the development of legislation regulating venture activities.
Keywords: innovation indexes, development, venture activity, venture operations, innovations, investments.

Постановка проблеми. Одним з головних напрямів розвитку України є формування інноваційної моделі розвитку економіки України. Відповідно до Стратегії розвитку України «Україна 2020: Стратегія національної модернізації», прогнозується, що обсяг світового ринку виробництва, експорту та імпорту інноваційної продукції сектора високих технологій до 2020 р. зросте в 1,6 рази, а обсяг експорту та імпорту – вдвічі. Інноваційний розвиток України вимагає величезні зусилля, ресурси, політичну волю і високу мобілізованость суспільства. Але окремі сектори економіки, такі як аграрний, галузь легкої промисловості, фармацевтика, потребують зусиль ще більше, ніж в цілому по всій економіці.

Необхідність впровадження інновацій у вітчизняне виробництво постійно зростає. До найбільш відчутних негативних наслідків нестачі інновацій у нашій державі слід віднести переважання застарілих основних засобів з високим ступенем зносу і високим рівнем ресурсомісткості продукції, що випускається. Найважливішими умовами успіху інновації, окрім наявності новатора з новою ідеєю, здатного прикласти максимум зусиль для її втілення в життя, та підприємців, готових розпочати реалізацію проекту, організувати виробництво, просунути новий товар на ринок, також є залучення інвестицій. Розвинуті країни світу з метою забезпечення підвищення конкурентоспроможності продукції, впровадження у виробництво новітніх технологій використовують венчурну індустрію.

Сприяння розвитку венчурної діяльності може кардинально змінити якість інноваційної моделі економічного розвитку та його інвестиційного забезпечення, а також якість економічного зростання, сприяючи подоланню дефіциту і дорожнечі інвестиційних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням поняття венчурної діяльності вчені займаються досить давно. Однак серед останніх робіт в цьому напрямі слід виділити праці Н.В. Краснокутської [1], В.Г. Кабанова, Д.О. Короткової, О.І. Харченко [2], В.Г. Чабан [3], Т.С. Гудіми [4], Р.А. Ігнатенко [5] та інших економістів, в яких висвітлюються теоретичні аспекти венчурної діяльності. Незважаючи на величезну кількість робіт з даної теми, дотепер в економічній літературі немає єдиного визначення понять «венчурна діяльність» та «венчурні операції».

Постановка завдання. На основі глобальних інноваційних індексів та деяких показників глобального інноваційного індексу, що відображають освіту, науку та інноваційний бізнес у країнах світу, засвідчити про встановлення нашої держави на інноваційний шлях розвитку та аналізуючи підходи вчених, внести типові вимоги до визначення поняття «венчурна діяльність» та «венчурні операції», що допоможе однозначно розуміти і трактувати поняття та запобіжить виникненню ускладнень в законодавчому регулюванні.

Виклад основного матеріалу дослідження. У 2014 році Всесвітня організація інтелектуальної власності (World Intellectual Property Organization) представила результати рейтингування країн по глобальному інноваційному індексу за 2013 рік, методологія розрахунку якого включає оцінки інституційного середовища держави, людського капіталу та якості досліджень, інфраструктури, ринку інновацій, конкуренції, результатів дослідницької діяльності (патентів, високотехнологічної продукції, експорту інноваційної продукції та ін.), результатів креативної діяльності (брендингу, створення торгових марок та інших креативних продуктів, що не відносяться до високотехнологічних). У таблиці 1.1 наведено глобальний інноваційний індекс і деякі базові економічні показники по країнам світу в 2013 році.

Таблиця 1.1

Глобальний інноваційний індекс і деякі базові економічні показники по країнам світу в 2013 році

Держава	Населення, млн осіб	ВВП, млн. дол. США	ВВП на душу населення, дол. США	Глобальний інноваційний індекс	**Місце в рейтингу з 143 країн**	Місце в рейтингу в 2012 році з 142 країн
Швейцарія	8	650,8	46430,1	64,8	**1**	1
Великобританія	63,2	2535,8	37306,6	62,4	**2**	3
Швеція	9,5	557,9	41188,4	62,3	**3**	2
Фінляндія	5,4	256,9	35616,6	60,7	**4**	6
Нідерланди	16,8	800	41,71	60,6	**5**	4
США	313,9	16799,7	53101	60,1	**6**	5
Сінгапур	5,3	295,7	64583,6	59,2	**7**	8
Данія	5,6	331	37900,5	57,5	**8**	9
Люксембург	0,5	59,8	78669,8	56,9	**9**	12
Гонг Конг	7,2	273,7	52772	56,8	**10**	7
Канада	34,9	1825,1	43471,7	56,1	**12**	11
Німеччина	81,9	3636,6	40006,7	56	**13**	15
Норвегія	5	511,3	54946,7	55,6	**14**	16
Ізраїль	7,9	291,5	34770,1	55,5	**15**	14
Австралія	22,7	1505,3	43073,1	55	**17**	19
Австрія	8,5	415,4	42596,6	53,4	**20**	23
Японія	127,6	4901,5	36899,4	52,4	**21**	22
Франція	65,7	2737,4	35784	52,2	**22**	20
Бельгія	11,1	506,6	37880,5	51,7	**23**	21
Китай	1350,7	9181,4	9844	46,6	**29**	35
Угорщина	9,9	132,4	20065,1	44,6	**35**	31
Молдова	3,6	7,9	3736,1	40,7	**43**	45
Польща	38,5	516,1	21214,3	40,6	**45**	49
Росія	143,5	2118	17884,5	39,1	**49**	62
Білорусь	9,5	71,7	15753,2	37,1	**58**	77
Бразилія	198,7	2242,9	12220,9	36,3	**61**	64
Україна	**45,6**	**177,8**	**7423,1**	**36,3**	**63**	**71**
Вірменія	3	10,5	6190,7	36,1	**65**	59
Грузія	4,5	16,2	6144,8	34,5	**74**	73
Казахстан	16,8	220,3	14391,1	32,8	**79**	84
Азербайджан	9,3	73,5	11044,2	29,6	**101**	105
Ангола	20,8	121,7	6247,3	23,8	**135**	135

Джерело: World Intellectual Property Organization

Таблиця 1.2

Деякі показники глобального інноваційного індексу в 2013 році, що відображають науку та інноваційний бізнес у країнах світу

Показник	Місце в рейтингу країн по глобальному інноваційному індексу	Дослідження, що проводяться бізнесом, % від ВВП	Дослідження, фінансовані бізнесом, % від загального фінансування досліджень	Прямі іноземні інвестиції, % від ВВП	Кількість поданих патентів на 1 млн ВВП	Високотехнологічне виробництво, % від промислового виробництва
Швейцарія	1	2,2	73,5	1,5	4,1	63,2
Великобританія	2	1,1	63,4	2,3	6,6	38
Швеція	3	2,3	67,8	0,7	5,9	47,8
Фінляндія	4	2,4	68,7	0,7	8,7	45
Нідерланди	5	1,2	56,6	-1,1	3,4	36,7
США	6	1,9	69,8	1,3	16,5	43,3
Сінгапур	7	1,4	62,1	20,6	3,3	70
Данія	8	2	65,7	0,4	6,8	44,8
Люксембург	9	1	67,7	31	2,6	2,7
Гонг Конг	10	0,3	43,3	38,7	0,5	23,5
Україна	63	0,4	55,7	4,4	7,5	21,7
Ізраїль	15	3,3	84,4	4,3	5,1	32,9
Росія	49	0,7	58,3	2,6	11,5	23,9

Джерело: World Intellectual Property Organization

Порівняння глобальних інноваційних індексів по деяких країнах показало істотне відставання України від розвинених економік, хоча в період з 2012 по 2013 рр. Україна піднялася з 71 на 63 місце (табл. 1.1) [6]. Це ще раз доводить необхідність удосконалення існуючого механізму залучення, впровадження і застосування венчурного фінансування в інноваційні підприємства з метою інноваційного економічного розвитку як підприємств самих, так і держави. Істотним при цьому є те, що даний механізм, повинен бути ефективно інтегровано в національне і міжнародне правове поле, мати кооперацийні зв'язки з елементами інноваційної інфраструктури, бути орієнтованою на людський капітал та інноваційний продукт на виході. У таблиці 1.2 наведено деякі показники глобального інноваційного індексу в 2013 році, що відображають науку та інноваційний бізнес у країнах світу.

Удосконалення існуючого механізму залучення, впровадження і застосування венчурного фінансування в інноваційні підприємства сприяло б визначенню у вітчизняному законодавстві понять, що регулюють венчурні правовідносини. Поліпшення глобальних інноваційних індексів та деякі показники глобального інноваційного індексу, що відображають освіту, науку та інноваційний бізнес у країнах світу, свідчать про встановлення нашої держави на інноваційний шлях розвитку. Проаналізуємо венчурну діяльність як правову категорію. Поняття венчурної діяльності в Україні не затверджено жодним нормативним актом, тільки в законі «Про інститути спільного інвестування» [7] згадується це поняття. Що призводить до неоднозначності розуміння і трактуванні поняття та виникненню ускладнень в законодавчому регулюванні відносин [4]. Для чого зіставимо визначення понять «венчурна діяльність» у таблиці 1.3 з різних джерел, які сформувалися у вчених в результаті різних поглядів на визначення.

Аналізуючи підходи вчених, можливо внести типові вимоги до визначення поняття «венчурна діяльність». Вони полягають у тому, що для цієї діяльності в рівній мірі важливі п'ять основних властивостей:

– ця діяльність обов'язково пов'язана з ризиком, тобто ризикова діяльність;

– діяльність, пов'язана з інвестиціями у сфері науково-технічних новинок, в результаті якої створюються і впроваджуються у виробництво нові товари, технології, послуги;

– діяльність, яку здійснюють венчурні інноваційні компанії і фонди;

– діяльність, яка фінансується за допомогою залучення венчурного капіталу;

– діяльність, що спрямована на отримання, використання та комерціалізацію результатів наукових досліджень.

Тобто вважаємо за доцільне визначити поняття «венчурна діяльність» таким чином: венчурна діяльність – ризикова діяльність інноваційних компаній і фондів, яка фінансується за допомогою залучення венчурного капіталу, пов'язана з інвестиціями у сфері науково-технічних новинок, в результаті якої створюються і впроваджуються у виробництво нові товари, технології, послуги, та спрямована на отримання, використання та комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок.

У таблиці 1.4 наведемо визначення поняття «венчурні операції» як невід'ємної частини венчурної діяльності/

Вивчаючи різноманітні підходи вчених до поняття венчурних операцій, виділімо риси, що їм притаманні: зв'язок з кредитуванням і фінансуванням

Таблиця 1.3

Визначення терміну «венчурна діяльність»

Визначення поняття «венчурна діяльність»	Джерело
Венчурна діяльність – ризикова діяльність, у процесі якої створюються і впроваджуються у виробництво нові товари, технології, послуги. Це поєднання двох видів підприємництва: фінансового та інноваційного.	Н.В. Краснокутська [1, с. 334]
Венчурна діяльність – діяльність з комерційної реалізації інновацій, здійснювана венчурними інноваційними компаніями і фондами.	Проект Закону України «Про венчурну діяльність в інноваційній сфері» [8]
Венчурна діяльність – сфера підприємницької діяльності, пов'язана з реалізацією ризикових проектів, ризикових інвестицій головним чином у сфері науково-технічних новинок.	В.Г. Кабанов, Д.О. Короткова, О.І. Харченко [2, с. 119-130]
Венчурна діяльність – ризикова діяльність, у процесі якої створюються і впроваджуються у виробництво нові товари, технології, послуги.	В.Г. Чабан [3, с. 35-40]
Венчурна діяльність – діяльність, пов'язана з реалізацією ризикових проектів, ризикових інвестицій головним чином у сфері науково-технічних новинок.	Р.А. Ігнатенко [5]
Венчурна діяльність – ризикова діяльність, яка фінансується за допомогою залучення венчурного капіталу та спрямована на отримання, використання та комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок, випуск на ринок нових конкурентоспроможних технологій, товарів, послуг.	А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк, В.С. Савчук [9]

Таблиця 1.4

Визначення терміну «венчурні операції»

Визначення поняття «венчурні операції»	Джерело
Венчурні операції – грошові операції та операції з цінними паперами, пов'язані з кредитуванням і фінансуванням технічних нововведень, наукових досліджень і розробок, впровадження винаходів і відкриттів. Такі операції проводяться в основному інноваційними банками і пов'язані з високим ризиком.	А.Б. Борисов [10]
Венчурні операції – операції, що проводяться в основному інноваційними банками, пов'язані з кредитуванням і фінансуванням науково-технічних розробок і винаходів. Ці операції характеризуються підвищеним ступенем ризику.	В.Г. Гавриленко [11]
Венчурні операції – операції з кредитування або фінансування науково-технічних розробок або винаходів.	Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовський [12]
Венчурні операції – грошові операції та операції з цінними паперами, пов'язані з кредитуванням і фінансуванням технічних нововведень, науково-технічних досліджень і розробок впровадження винаходів і відкриттів	А.В. Шестаков [13]
Венчурні операції – фінансові операції, що здійснюються з певним ступенем ризику	Н.Л. Зайцев [14]
Венчурні операції – операції по інвестуванню в компанії, які мають високий потенціал розвитку	Фінська асоціація венчурного капіталу (FVCA) [15]

технічних нововведень, наукових досліджень і розробок, впровадження винаходів і відкриттів; підвищений ступень ризику; інвестиційний характер.

З цього випливає поняття венчурних операцій як інвестиційних операцій з кредитування і фінансування технічних нововведень, наукових досліджень і розробок, впровадження винаходів і відкриттів, що характеризуються підвищеним ступенем ризику.

Поняття венчурних фондів визначає ст. 7 Закон України «Про інститути спільного інвестування», тобто венчурним фондом вважається недиверсифікований інститут спільного інвестування закритого типу, який здійснює виключно приватне розміщення цінних паперів інституту спільного інвестування серед юридичних та фізичних осіб. Однак це визначення не відображає всієї повноти уяви про його діяльність [4]. Аналіз зарубіжного досвіду законодавчого регулювання венчурних інвестицій в інноваційний сектор економіки дозволяє зробити висновок про те, що в більшості розвинених країн не існує спеціального закону, що регулює венчурне інвестування. Даний спосіб інвестування здійснюється в рамках загального законодавчого регулювання інвестиційної діяльності. Окремі закони, регулюючі венчурну діяльність, прийняті лише в Угорщині та Індії, в стадії розробки знаходиться законопроект у Китаї. Проте з часу прийняття в 1998 р. Закону «Про венчурну діяльність» в Угорщині внаслідок вкрай ускладненої регламентації і надлишкової імперативності даного закону було створено всього один венчурний фонд, заснований приватною особою.

Показово, що американське законодавче регулювання інновацій, будучи досить об'ємним, не має спеціальних законодавчих актів стосовно венчурної діяльності, а існуючі правові норми націлені в основному на здійснення державної підтримки та надання податкових пільг у даній області. Основою створення і розвитку сучасної інноваційної економіки США був Федеральний закон 1976 р. «Про державну науково-технологічну політику, організації та пріоритетах» [16]. Він передбачав особливу роль федерального уряду у визначенні інноваційної стратегії розвитку держави як «головного організатора щодо сприяння розвитку фундаментальних наук, як особливої сфери стратегічних інтересів США, визначивши федеральний бюджет як джерело покриття цих витрат.

Венчурними фондами прийнято називати фонди приватного капіталу, які інвестують в підприємства, що знаходяться на ранніх стадіях свого розвитку. Практика діяльності венчурних фондів в Україні показує, що українські венчурні фонди відрізняються від фондів на Заході головним чином тим, що мета їх створення – не фінансування бізнесу на стадії розвитку, а реалізація тих чи інших схем управління власністю і використання податкових переваг, якими володіє фонд. Венчурні фонди залишаються найбільш непрозорими гравцями інститутів спільного інвестування – 38,12% структури їх вкладень невідомі. Відсутність вказівок у законодавстві на інвестиційні мотиви венчурних фондів створили підстави для неадекватних уявлень таких фондів. Таке ігнорування інноваційних мотивів венчурних фондів призвели до неоднозначності ставлення до діяльності таких фондів.

На сьогодні яскраво виражена необхідність внести зміни до законодавства про венчурну діяльність, яка має лише норми загального характеру, характеризується відсутністю системності і однозначності трактування понять.

Висновки з проведеного дослідження. Порівняння глобальних інноваційних індексів по деяких країнах показало істотне відставання України від розвинених економік, хоча в період з 2012 по 2013 рік Україна піднялася з 71 на 63 місце. Це свідчить про початок встановлення нашої держави на інноваційний шлях розвитку.

Поняття венчурної діяльності в Україні не затверджено жодним нормативним актом, тільки в законі «Про інститути спільного інвестування» згадується це поняття. Аналізуючи підходи вчених, внесені типові вимоги до визначення поняття «венчурна діяльність» і запропоновано визначення венчурної діяльності – як ризикової діяльності інноваційних компаній і фондів, яка фінансується за допомогою залучення венчурного капіталу, пов'язана з інвестиціями у сфері науково-технічних новинок, у результаті якої створюються і впроваджуються у виробництво нові товари, технології, послуги, та спрямована на отримання, використання та комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок. А також запропоновано визначення поняття «венчурні операції» як невід'ємної частини венчурної діяльності: венчурні операції – інвестиційні операції з кредитування і фінансування технічних нововведень, наукових досліджень і розробок, впровадження винаходів і відкриттів, що характеризуються підвищеним ступенем ризику.

Таке визначення допоможе однозначно розуміти і трактувати поняття та запобіжить виникненню ускладнень у законодавчому регулюванні відносин під час венчурної діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент : навч. посібник. – К. : КНЕУ, 2003. – С. 504.
2. Венчурне інвестування в національній економіці: світові тенденції та українські перспективи / Р.А. Ігнатенко, В.Г. Кабанов, Д.О. Короткова, О.І. Харченко // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2008. – № 3. – С. 119-130.
3. Чабан В.Г. Складова інноваційної інфраструктури: венчурний капітал / В.Г. Чабан // Фінанси України. – 2005. – № 4. – С. 35-40.
4. Гудіма Т.С. Венчурні діяльність як правова категорія / Т.С. Гудіма // Економіка та право. – 2012. – № 1. – С. 67-72.
5. Ігнатенко Р.А. Венчурне інвестування в національній економіці: світові тенденції та українські перспективи / Р.А. Ігнатенко, В.Г. Кабанов, Д.О. Короткова, О.І. Харченко // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2008. – № 3. – С. 119-130.
6. The Global Innovation Index 2014. The Human Factor in Innovation [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.globalinnovationindex.Org/content.aspx?page=GII-Home
7. Закон України «Про інститути спільного інвестування» від 05.07. 2012 № 5080-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5080-17.
8. Проект Закону України «Про венчурну діяльність в інноваційній сфері» від 30.11.2007 р. № 1082 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF0U200I.html.
9. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : монографія / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук // Київ : КНЕУ, 2003. – С. 394.
10. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М. : Книжный мир, 2003. – 895 с.
11. Гавриленко В.Г. Капитал. Энциклопедический словарь / Гавриленко В.Г. – Минск : Право и экономика, 2009. – 858 с.
12. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь. / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева / – 2-е изд., испр. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
13. Шестаков А.В. Теневая экономика : учебн. пособие. – М. : ИД. «Дашков и К», 2000. – С. 151.
14. Зайцев Н.Л. Экономика, организация и управление предприятием. – 2-е изд., доп. – М. : Инфра-М, 2008. – С. 455.
15. FVCA [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.uaib.com.ua/abcpeople/venchyra/what_vench/16977.html.
16. McConwey R. American Science Policy Since World War II. The Postwar Consensus. – Wash., 1990.

УДК 657.27

Чебан Ю.Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Миколаївського національного аграрного університету

Лукова М.В.
магістр обліково-фінансового факультету
Миколаївського національного аграрного університету

ВИТРАТИ НА ВИРОБНИЦТВО ХЛІБОБУЛОЧНИХ ВИРОБІВ: ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА ЧИННИКИ, ЯКІ ЇХ ФОРМУЮТЬ

У статті розглянуто основні технологічні та організаційні особливості виробництва хлібобулочних виробів. Визначено їх вплив на особливості обліку на досліджуваних підприємствах. Виокремлено особливості обліку.
Ключові слова: хлібопекарське підприємство, хлібобулочні вироби, технологічні особливості, організаційні особливості, особливості обліку.

Чебан Ю.Ю., Лукова М.В. ЗАТРАТЫ НА ПРОИЗВОДСТВО ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ: ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И ФАКТОРЫ, КОТОРЫЕ ИХ ФОРМИРУЮТ
В статье рассмотрены основные технологические и организационные особенности производства хлебобулочных изделий. Определено их влияние на особенности учета в исследованных предприятиях. Выделены особенности учета.
Ключевые слова: хлебопекарное предприятие, хлебобулочные изделия, технологические особенности, организационные особенности, особенности учета.

Cheban Y.Y., Lukova M.V. COSTS BAKERY: FEATURES ACCOUNTING AND FACTORS THAT THEIR FORMS
The article describes the main technological and organizational features of the production of bakery products. Determined by their effect on the features of the account in the investigated companies. The features of accounting.
Keywords: bakery enterprise, bakery products, technological features, organizational features, features of the account.

Постановка проблеми. Хлібопекарська промисловість виконує важливу соціальну функцію в державі, оскільки забезпечує населення одними з основних продуктів харчування – хлібом та хлібобулочними виробами. Як і будь-яка інша галузь, вона має певну низку організаційно-технологічних особливостей, які, як основні чинники, формують облікові особливості витрат виробництва. Враховуючи значення галузі, чисельність хлібопекарських підприємств, обсяги виробництва, споживання та асортимент хлібобулочних виробів, необхідним є дослідження зазначених облікових особливостей і на їх підставі накреслення нових підходів щодо обліку і контролю витрат на виробництво хлібобулочних виробів, розподілу загальновиробничих витрат та калькулювання собівартості продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Облік і контроль витрат на виробництво хлібобулочних виробів є одним з напрямів дослідження О.Д. Горбач, Р.В. Самольотова, С.І. Саченко, І.В. Христофорової. Облік і контроль запасів у хлібопекарських підприємствах розглядала у своїх працях О.Б. Пагаченко. Особливості управлінського обліку у досліджуваних підприємствах вивчали Т.С. Долгих, Н.Г. Урасова. Особливості обліку хлібопекарської галузі висвітлені у працях Н.В. Клєцової, Ю.О. Ночовної, Л.А. Птіциної, О.В. Ященко, В.Ю. Шевчук. Враховуючи значний науковий внесок вчених-обліковців, маємо на меті визначити взаємозв'язок зазначених вище особливостей та накреслити певні напрями удосконалення обліку для окремих хлібопекарських підприємств Миколаївської області.

Постановка завдання. Останнім часом постійно зростає чисельність приватних виробників хлібобулочних виробів, удосконалюється технологічний процес, розширюється асортимент продукції. У контексті матеріаломісткості виробництва хлібобулочних виробів та з метою підвищення ефективності і конкурентоспроможності діяльності підприємств хлібопекарської галузі доцільним є дослідження їх особливостей, вивчення їх впливу на особливості обліку та накреслення напрямів удосконалення обліку і контролю витрат на виробництво хлібобулочних виробів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Хлібобулочна промисловість є однією з основних галузей харчової індустрії, яка виробляє різні види хлібобулочних виробів: батоноподібних, дрібно штучних, здобних, сухарних, бубличних виробів, лікувальних і дієтичних хлібних виробів тощо. Обсяги виробництва хліба та хлібобулочних виробів в Україні постійно скорочуються (рис. 1).

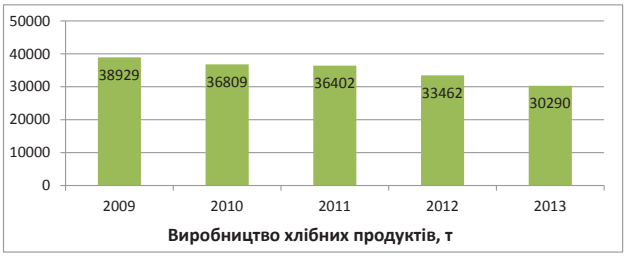

Рис. 1. Динаміка виробництва хлібобулочної продукції у Миколаївській області

Джерело: побудовано з використанням[1]

Споживання хлібних продуктів в Україні, відповідно до фізіологічних норм, повинно становити 110 кг на людину за рік. Фактичне ж споживання цих продуктів перевищує фізіологічну норму. При раціональному харчуванні дорослій людині досить 125 кг хлібобулочних виробів за рік або від 300 до 400 г на добу.

Короткий термін зберігання хліба та хлібобулочних виробів (12-48 годин на добу) підтверджує дані розбіжності між обсягами виробництва та обсягами споживання хлібопекарних виробів, відсутність залишків готової продукції на кінець звітного періоду

як окремих об'єктів обліку, вимагає орієнтації виключно на вітчизняний (внутрішній) ринок хліба в межах міста, району, області.

Динаміка виробництва та споживання хліба і хлібобулочних виробів на всеукраїнському рівні характеризується виробництвом 1,5 млн тонн у 2013 році, що на 7,6% менше, ніж попереднього року, а споживання – зменшенням на 0,4% [2].

Обсяг виробництва хліба та хлібобулочних виробів у Миколаївській області має тенденцію до зниження через значне нарощення виробництва хлібопродуктів малими підприємствами, пекарнями, домогосподарствами та власними виробництвами супермаркетів (рис. 2).

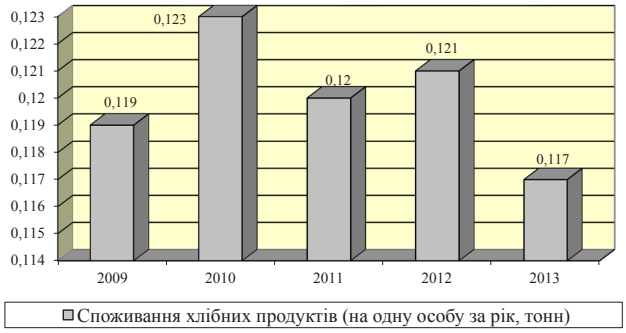

Рис. 2. Динаміка споживання хлібобулочної продукції у Миколаївській області

Джерело: побудовано на підставі [1]

У Миколаївській області, за даними Головного управління статистики, функціонують 90 підприємств різних організаційно-правових форм, які здійснюють виробництво і реалізацію хліба та хлібобулочних виробів (табл. 1).

Питому вагу серед досліджуваних підприємств Миколаївської області займають товариства з обмеженою відповідальністю та приватні підприємства,

Таблиця 1

Склад і структура підприємств, які здійснюють виробництво і реалізацію хлібобулочних виробів у Миколаївській області, за показником організаційно-правової форми господарювання

Форма господарювання	Кількість, од.	Структура, %
Дочірнє підприємство	6	6,7
Приватне підприємство	25	27,8
Кооператив	4	4,4
Акціонерне товариство	6	6,7
Товариство з обмеженою відповідальністю	37	41,1
Інші (госпрозрахунковий відокремлений підрозділ, споживче товариство, міжнародне товариство сприяння сиротам тощо)	12	13,3
Всього	90	100,0

Джерело: побудовано авторами на підставі [3]

що неодмінно має вплив на особливості як технологічного, так і облікового процесів під час виробництва хліба і хлібобулочних виробів.

Особливості функціонування підприємств хлібопекарної галузі характеризується складними умовами господарювання, високим рівнем конкуренції, порівняно низьким рівнем рентабельності продукції, що є відображенням впливу економічних і адміністративних факторів, а також технологічних особливостей виробництва.

Отже, під час організації обліку і контролю на хлібопекарських підприємствах необхідно враховувати особливості технології і організації виробництва, які безпосередньо впливають на організацію обліку. За характером технологічного процесу хлебопекарне виробництво належить до переробних галузей. Виробничий цикл складається з низки безперервних технологічних процесів. Особливості технологічного і організаційного процесу виробництва хлібобулочних виробів наведено на рисунку 3.

Рис. 3. Особливості технологічного і організаційного процесу виробництва хлібобулочних виробів

Джерело: побудовано авторами

Виробництво продукції на підприємствах харчової промисловості, зокрема хлібопекарських підприємствах, здійснюється під впливом дії безлічі внутрішніх і зовнішніх чинників, до яких можна віднести: характер виробництва і постачання, потребу в продукції, зміну попиту населення, конкуренцію, наявність сировинних і енергетичних ресурсів, виробничі можливості, забезпеченість трудовими, фінансовими й іншими ресурсами тощо [4, с. 61].

Оскільки облікові особливості процесу виробництва хлібобулочних виробів формуються під впливом організаційно-технологічних особливостей такого виробництва, окреслимо їх.

Так, необхідність суворого дотримання рецептур та використання нормування витрат різних видів основних та додаткових матеріалів на виробництво хлібобулочних виробів

вимагають використання певного переліку первинної документації та внутрішньої звітності для відображення фактичних і нормативних показників витрат матеріалів та контролю дотримання технології і якості продукції.

Організаційно-технологічні особливості галузі передбачають особливості розподілу постійних і змінних витрат.

Так, наприклад, до постійних затрат у цій галузі відносять витрати на електроенергію і пальне на технологічні цілі, які не залежать від обсягу продукції, оскільки час випікання і температура залишаються незмінними за будь-якого завантаження печі [5].

Робочий план рахунків хлібопекарських підприємств має враховувати можливість отримання інформації про постійні і змінні витрати, враховуючи особливості галузі.

Витрати, пов'язані з виробництвом продукції хлібопекарської промисловості (робіт, послуг), групуються за статтями калькуляції, а саме:

– сировина і матеріали;
– паливо й електроенергія на технологічні цілі;
– основна заробітна плата;
– додаткова заробітна плата;
– відрахування на соціальні заходи;
– витрати на утримання та експлуатацію устаткування;
– загальновиробничі витрати;
– адміністративні витрати;
– витрати на збут.

Водночас, за дослідженнями О.Д. Горбач, основними ціноутворюючими статтями у структурі собівартості хліба є борошно, інші основні матеріали, транспортно-заготівельні витрати, паливо на технологічні цілі, електроенергія на технологічні цілі, основна і додаткова заробітна плата, загальновиробничі витрати, питому вагу з яких складає сировина і матеріали – близько 60% [6, с. 6].

Під час вибору об'єкта калькулювання собівартості продукції та розрахунку відпускної ціни виробу доцільним є врахування таких особливостей галузі, як широкий асортимент продукції та нестабільний попит у розрізі деяких асортиментних груп.

Обмежений строк зберігання і реалізації виробів вимагає точного, своєчасного і повного відображення інформації у внутрішніх документах підприємства щодо залишків продукції.

Отже, виділені особливості визначають особливості обліку на підприємствах з виробництва хлібу та хлібобулочних виробів.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідивши взаємозв'язок організаційно-технологічних і облікових особливостей галузі на хлібопекарських підприємствах, можемо виокремити основні особливості обліку: метод списання матеріалів; аналітичний облік матеріалів за місцями зберігання і тари; низка специфічних первинних документів і внутрішніх звітів; використання бюджетування та нормування витрат; особливості обліку витрат (простий метод обліку витрат); об'єкт калькулювання – вся вироблена продукція; особливості розподілу загальновиробничих витрат та обчислення повної собівартості продукції тощо.

Подальшими напрямами дослідження є визначення оптимального документообігу на підприємстві, розробка заходів внутрішнього контролю щодо витрат на виробництво та етапів бюджетування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Електронна версія збірника «Статистичний щорічник Миколаївської області за 2013 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mk.ukrstat.gov.ua/poslugi/kat_vidan2012/1_zved.htm.
2. Статистичний збірник «Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України» / Н.С. Власенко // м. Київ, 2013 рік.
3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://yellua.ru/sector/216/region/13.
4. Клєцова Н.В. Вдосконалення управління якістю продукції у хлібопекарських підприємствах / Н.В. Клєцова, О.В. Ященко // Вісник Хмельницького національного університету, 2011. – № 2 (Том 3) – С. 61-64.
5. Долгих Т.С. Отраслевые особенности хлебопекарных предприятий и их влияние на особенности управления производственным потенциалом / Т.С. Долгих // Проблемы совершенствования механизма управления экономическими системами на продовольственном рынке : материалы Всероссийской научной интернет-конференции. – Казань. – 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kazan-mosap.ru/fls/forum/partition1/sp2/showthemes.php.
6. Горбач О.Д. Собівартість хліба простої рецептури та особливості її планування в хлібопекарській промисловості / О.Д. Горбач // Економічний форум. – 2013. – № 4. – С. 4-8.

УДК 339

Чернявська М.К.
викладач
Фінансово-економічного коледжу
Буковинського державного фінансово-економічного університету

ФОРМУВАННЯ АНАЛІТИЧНО ОБҐРУНТОВАНОЇ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ З УРАХУВАННЯМ ДОСВІДУ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

У статті викладено результати дослідження сучасного стану фінансового забезпечення інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, проаналізовано зарубіжний досвід фінансування. Зроблено огляд деяких існуючих методик аналізу фінансування інноваційної діяльності, розроблених міжнародними організаціями. Обґрунтовано необхідність розробки єдиної системи показників, яка б враховувала не лише аналіз досягнутих результатів, а й вивчення перспективних можливостей.
Ключові слова: фінансування, фінансове забезпечення, система показників, ефективність, інноваційна діяльність, витрати.

Чернявская М.К. ФОРМИРОВАНИЕ АНАЛИТИЧЕСКИ ОБОСНОВАННОЙ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ С УЧЕТОМ ОПЫТА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

В статье изложены результаты исследования современного состояния финансового обеспечения инновационной деятельности отечественных предприятий, проанализирован зарубежный опыт финансирования. Сделан обзор некоторых существующих методик анализа финансирования инновационной деятельности, разработанных международными организациями. Обоснована необходимость разработки единой системы показателей, которая бы учитывала не только анализ достигнутых результатов, но и изучение перспективных возможностей.
Ключевые слова: финансирование, финансовое обеспечение, система показателей, эффективность, инновационная деятельность, расходы.

Chernyavska M.K. FORMATION OF ANALYTICALLY SOUND SYSTEM OF FINANCIAL SUPPORT OF INNOVATIVE ACTIVITY FROM THE EXPERIENCE OF FOREIGN COUNTRIES

The article deals with the results of a research of the current condition of financial support of domestic enterprises' innovative activity, the international experience of financing has been analyzed. An overview of some existing techniques for analyzing the innovative activity's financing has been done, elaborated by international organizations. The necessity in developing a unified system of indices which would take into account not only the analysis of the achieved results, but also a studying of possible opportunities has been proved.
Keywords: financing, financial support, system od indices, efficiency, innovative activity, expenses.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання рівень конкурентоспроможності підприємств визначається здатністю до нововведень, тобто істотно залежить від рівня інноваційної діяльності. Інноваційна діяльність неможлива без відповідного фінансового забезпечення. Питання фінансового забезпечення є досить актуальним, зважаючи на дефіцит власних фінансових ресурсів та складність залучення інвестицій, високий рівень відсотків за банківські кредити. Фінансове забезпечення пов'язане з необхідністю раціонального використання власних фінансових ресурсів, ефективним залученням додаткових коштів, визначенням оптимальної структури власних і залучених ресурсів, що і зумовлює необхідність детального та всебічного дослідження усіх аспектів процесу фінансування інноваційної діяльності. Разом з тим нині відсутня система показників, що дозволила б охарактеризувати ефективність фінансування інноваційної діяльності та визначити її результативність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика аналізу інноваційної діяльності та процесів фінансування інноваційної діяльності зокрема представлена у працях багатьох зарубіжних і вітчизняних дослідників. Так, серед них на особливу увагу заслуговують Л.А. Болгов, О.М. Колодізєв, Л.А. Лещій, В.С. Мальцев, Д.М. Паламарчук, О.М. Пєтухова. Однак на сьогоднішній день не існує єдиної загальноприйнятої методики оцінки показників інноваційного розвитку.

Постановка завдання. Дослідити рівень фінансування інноваційної діяльності вітчизняних підприємств та порівняти із світовими обсягами фінансування. Визначити основні недоліки фінансування та рекомендації щодо підвищення їх обсягів, врахувавши досвід прогресивних країн з високорозвиненою економікою. Обґрунтувати необхідність розробки єдиної системи показників, яка б враховувала не лише аналіз досягнутих результатів, а й вивчення перспективних можливостей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання фінансування інноваційної діяльності є досить актуальним, зважаючи на дефіцит власних фінансових ресурсів та складність залучення інвестицій, високий рівень відсотків за банківські кредити.

В основі системи фінансування інноваційної діяльності лежить механізм її фінансового забезпечення. Досить часто поняття фінансування і фінансове забезпечення ототожнюють, зокрема В.Г. Щербак, О.В. Мелень не виокремлюють різниці між структурою фінансового забезпечення та структурою фінансування [14]. В дійсності ці терміни є досить близькими, однак все ж необхідно їх розділяти. В економічній літературі існують різні погляди щодо визначення фінансового забезпечення та фінансування.

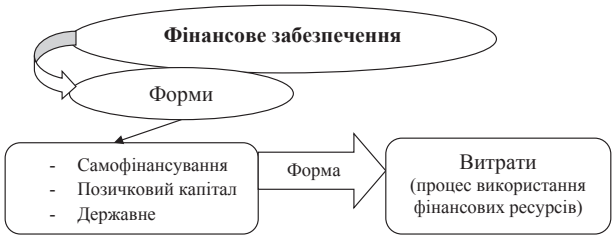

Рис. 1. Схема системи фінансового забезпечення інноваційної діяльності

Джерело: власна розробка

Ми погоджуємось із визначенням, сформованим Г.В. Возняк, вважаючи під фінансовим забезпеченням комплекс методів та важелів впливу на інноваційну діяльність, який реалізується у різних формах через відповідну систему фінансування [4]. Взаємозв'язок між ключовими поняттями можна зобразити у вигляді рисунка 1.

З метою дослідження сучасного стану фінансового забезпечення інноваційної діяльності вітчизняних підприємств проаналізуємо їх обсяги фінансування за 2007–2013 роки (табл. 1).

Аналіз таблиці 1 свідчить про зниження обсягу фінансування інновацій за 2011–2013 роки на 4771,3 млн грн. Максимального розміру фінансування досягло у 2011 році, порівнюючи із попереднім 2010 роком (зросло на 6288,4 млн грн). Структура обсягу фінансування відображає ситуацію, згідно з якою найбільшу частку в обсязі фінансування інновацій протягом 2007–2013 років займають власні кошти (що свідчить про недостатні темпи розвитку кредитного потенціалу економіки), меншу питому вагу складають кошти іноземних інвесторів (у 2010 році – 30). Найменшу частку становлять кошти державного бюджету (0,3% у 2013 році,), місцевих бюджетів (0,1% у 2012 році) та коштів вітчизняних інвесторів (1,3%). Причому питома вага коштів держбюджету та вітчизняних інвесторів зростає незначними темпами, що відображає поступове зростання зацікавленості держави у систематизації процесів формування інновацій).

Аналіз фінансового забезпечення інноваційної діяльності вітчизняних підприємств показав, що вітчизняні підприємства відчувають суттєву нестачу власних фінансових ресурсів, а також існує значна кількість перешкод щодо зовнішнього фінансування, які можна подолати не лише на рівні окремих підприємств, а і на державному рівні. Як наслідок, слід виокремити основні фактори, що стримують інноваційний розвиток української економіки: недостатній ступінь державного регулювання розвитку інноваційної діяльності, практично повна відсутність інноваційної інфраструктури, венчурного фінансового капіталу, правового захисту інтелектуальної власності, слабкі фінансова та банківська системи, істотний рівень ризиків та невизначеності; істотний часовий проміжок від авансування фінансових ресурсів до отримання комерційної віддачі; необхідність залучення значного обсягу початкових інвестицій; складність реалізації нематеріальних активів через відсутність механізму захисту прав на інтелектуальну власність тощо [2, с. 163].

Важливим аспектом аналізу інноваційної діяльності виступає сума витрат на інновації [12, с. 61]. Під витратами розуміють зменшення обсягу матеріальних цінностей, коштів тощо, які відбуваються у процесі свідомої людської діяльності, зменшення певних ресурсів у фізичних процесах [3].

Тобто процес використання фінансових ресурсів відображається у формі витрат. Витрати на інновацію – виражені у грошовій формі фактичні витрати, пов'язані із здійсненням різних видів інноваційної діяльності, що виконується в масштабі підприємства (галузі, регіону, країни).

Таблиця 1

Розподіл обсягу фінансування інноваційної діяльності в промисловості за 2007–2013 роки

Витрати	2007 рік		2011 рік		2012 рік		2013 рік	
	млн. грн	відсотків до загального обсягу	млн грн	відсотків до загального обсягу	млн грн	відсотків до загального обсягу	млн грн	відсотків до загального обсягу
Усього:	10821	100	14333,9	100	11480,6	100	9562,6	100
у тому числі за рахунок								
держбюджету	144,8	1,3	149,2	1	224,2	2	24,7	0,3
місцевих бюджетів	7,3	0,1	12,3	0,1	17,6	0,1	0	0
власних коштів	7969,7	73,7	7585,5	52,9	7335,9	63,9	6973,4	72,9
коштів інвесторів:	348	3,2	102,3	0,7	1149,3	10	1253,2	13,1
вітчизняних	26,2	0,2	45,4	0,3	154,5	1,3	0	0
іноземних держав	321,8	3	56,9	0,4	994,8	8,7	1253,2	13,1
інших джерел	2351,2	21,7	6484,6	45,3	2753,6	24	1311,3	13,7

Джерело: складено автором за даними сайту Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua

Таблиця 2

Загальний обсяг інноваційних витрат у промисловості за 2007–2013 роки

Витрати	2007 рік		2011 рік		2012 рік		2013 рік	
	млн грн	відсотків до загального обсягу	млн грн	відсотків до загального обсягу	млн грн	відсотків до загального обсягу	млн грн	відсотків до загального обсягу
Усього:	10821	100	14333,9	100	11480,6	100	9562,6	100
внутрішні науково-дослідні роботи	793,6	7,3	833,3	5,8	965,2	8,4	1312,1	13,7
зовнішні науково-дослідні роботи	192,9	1,8	246,6	1,7	231,1	2	326,4	3,4
придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	7441,2	68,9	10489,1	73,2	8051,8	70,1	5546,3	58
придбання інших зовнішніх знань	328,4	3	324,7	2,3	47	0,4	87	0,9
інші	2064,9	19	2440,2	17	2185,5	19,1	2290,8	24

Джерело: складено автором за даними сайту Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua

Опираючись на класифікацію Державної служби статистики, проаналізуємо витрати на інноваційну діяльність за 2007–2013 роки (табл. 2, рис. 2).

Дані таблиці 2 та рисунка 2 свідчать про те, що найбільшу частку у складі витрат на інноваційну діяльність займають витрати на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення (знизилася протягом 2007–2013 років на 10,9%). Меншу питому вагу становлять інші витрати та витрати на внутрішні науково-дослідні роботи (зросла у 2013 році, порівняно із 2007 роком – на 6,4%).

До того ж варто відмітити, що протягом досліджуваного періоду обсяг витрат на інновації знизився на 1258,4 млн грн. Найбільший обсяг витрат спостерігався у 2011 році – 14333,9 млн грн.

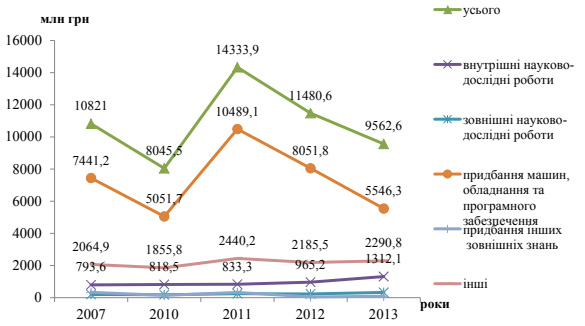

Рис. 2. Загальний обсяг інноваційних витрат у промисловості, 2007–2013 роки

Джерело: складено автором за даними сайту Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua

Ще одним проблемним місцем українського інноваційного розвитку є трансфер технологій: державою фінансуються наукові розробки, внаслідок чого вітчизняні вчені отримують готовий науковий продукт, проте інноваційні підприємства, знаходячись в інформаційному вакуумі, не мають можливості впроваджувати даний продукт у виробництво. Це спричинено відсутністю центрів трансферу технологій при освітніх і наукових установах, які б здійснювали пошук фахівців для виконання досліджень за замовленням підприємств, пошук потенційних покупців винаходу, вирішення питань, пов'язаних з придбанням прав на об'єкти інтелектуальної власності та їх захисту тощо. За допомогою даних центрів інноваційні технології були б забезпечені інформаційною, організаційною, економічною та правовою підтримкою.

Питання фінансового забезпечення інноваційної діяльності є особливо актуальним для розвинутих країн світової спільноти, зокрема ЄС. Європейська комісія здійснює прямі фінансові внески на підтримку проектів або організацій, які викликають інтерес ЄС або сприяють реалізації програм ЄС чи політики країн – членів ЄС в рамках реалізації єдиної стратегії підвищення конкурентоспроможності ринку Європейського Союзу [9, с. 80].

З метою порівняння проаналізуємо світові обсяги фінансування інноваційної діяльності за останні роки (табл. 3, 4).

Як свідчить проведений аналіз, спостерігається позитивна тенденція до зростання обсягу фінансування інноваційної діяльності зарубіжних країн протягом досліджуваного періоду, розміри яких суттєво перевищують вітчизняне фінансування, що обґрун-

Таблиця 3

Аналіз динаміки обсягу фінансування інноваційної діяльності зарубіжних країн за 2010–2012 роки, млрд євро

Країна	Роки			Відхилення (+;-) даних 2012 року від даних			
				Абсолютне, тис. грн		Відносне, %	
	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2010 року	2011 року	2010 року	2011 року
Австрія	8	8,3	8,7	0,7	0,4	8,7	4,8
Великобританія	30,7	31,5	33,3	2,6	1,8	8,5	5,7
Данія	7,1	7,2	7,3	0,2	0,1	2,8	1,4
Китай	78,7	96,6	0	-78,7	-96,6	-100,0	-100,0
Німеччина	69,9	75,5	79,4	9,5	3,9	13,6	5,2
Польща	2,6	2,8	3,4	0,8	0,6	30,8	21,4
Румунія	0,5	0,7	0,6	0,1	-0,1	20,0	-14,3
США	308,3	298,3	0	-308,3	-298,3	-100,0	-100,0
Франція	43,5	45	46,5	3,0	1,5	6,9	3,3

Джерело: складено автором за даними сайту статистичної організації Європейської комісії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://epp.eurostat.ec.europa.eu

Таблиця 4

Аналіз динаміки обсягу витрат на НДДКР зарубіжних країн за 2010–2012 роки (за секторами діяльності) у % до ВВП

Країна	Роки			Відхилення (+;-) даних 2012 року від даних			
				Абсолютне, тис. грн.		Відносне, %	
	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2010 року	2011 року	2010 року	2011 року
Австрія	2,8	2,77	2,84	0,04	0,07	1,43	2,53
Великобританія	1,77	1,78	1,72	-0,05	-0,06	-2,82	-3,37
Данія	3	2,98	2,98	-0,02	0,00	-0,67	0,00
Китай	1,76	1,84	0	-1,76	-1,84	-100,00	-100,00
Німеччина	2,8	2,89	2,98	0,18	0,09	6,43	3,11
Польща	0,74	0,76	0,9	0,16	0,14	21,62	18,42
Румунія	0,46	0,5	0,49	0,03	-0,01	6,52	-2,00
США	2,73	2,67	0	-2,73	-2,67	-100,00	-100,00
Франція	2,24	2,25	2,29	0,05	0,04	2,23	1,78

Джерело: складено автором за даними сайту статистичної організації Європейської комісії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://epp.eurostat.ec.europa.eu

товується особливістю інноваційного процесу, який став однією з головних тенденцій світового розвитку, починаючи з 70-х років XX ст., і продовжується й зараз, є те, що основним творцем та розробником науково-технічної продукції стають малі науково-технічні фірми, які ще називають венчурними фірмами. Іншою помітною тенденцією є симбіоз академічної науки і промисловості та виникнення на його основі широкої мережі технопаркових структур. Третьою тенденцією розвитку світової економічної системи є посилення державної підтримки тим суб'єктам, які займаються інноваційною діяльністю. Сьогодні серед розвинутих країн немає такої, де держава тими чи іншими методами не прагнула б сприяти інноваційному процесу.

У процесі окреслення основних переваг фінансування інноваційної діяльності зарубіжних країн слід акцентувати увагу на ключових положеннях їхнього досвіду, а саме:

– орієнтація на створення скоординованої системи органів місцевої влади, зайнятих розробкою і реалізацією інноваційної політики; вагоме втручання їх у регулювання інноваційних процесів;

– довгостроковий і послідовний характер політики органів регіональної влади відповідно до цільових орієнтирів, визначених на рівні країни та європейської спільноти;

– побудова економіки нового типу за рахунок раціонального використання наявного інноваційного потенціалу регіонів;

– посилення зв'язків між сектором досліджень, освітньою системою, бізнес-структурами і державою;

– охоплення державною підтримкою широкого кола наукових установ та інноваційних підприємств з використанням механізму цільового фінансування НДДКР і податкового стимулювання [5, с. 198]. Одним із ключових недоліків практики фінансування вітчизняної інноваційної діяльності є відсутність уніфікованої системи показників ефективності інноваційної діяльності, яка притаманна прогресивним країнам з високорозвиненою економікою.

Як відомо, забезпечення належного фінансування інноваційного розвитку країни неможливе без його обґрунтованого планування, ефективної організації, структурного аналізу, оцінювання результативності, динамічного контролю, що, у свою чергу, потребує наявності адекватного вимірювання, уособленням якого є система показників – характеристик. Від якості сформованої системи показників фінансування інноваційної діяльності залежать не тільки віддача фінансових ресурсів, а й результативність самої інноваційної діяльності, а отже, і динаміка та якість розвитку економіки України [6, с. 32].

Аналіз праць провідних вітчизняних та зарубіжних вчених, що досліджували питання фінансування інноваційного розвитку показав, що на сьогоднішній день не існує єдиної загальноприйнятої методики оцінки показників інноваційного розвитку, не розвинутий методологічний апарат. Це призводить до проблем в прогнозуванні майбутнього новаторських ідей, а іноді і до суперечливості прогнозів. У зв'язку з цим потрібно поглиблення аналізу природи і характеру взаємозв'язків між такими складовими інновацій, як об'єкти, функції, технології та організаційні форми інноваційних процесів, а також результати, наслідки та показники інноваційної діяльності. Тим не менш необхідність планування і кількісного оцінювання результатів модернізації і розвитку економіки на інноваційній основі існує вже зараз.

Процеси фінансування інноваційної діяльності в Україні з точки зору міжнародної економіки доцільно оцінювати за допомогою інтегральних показників (Індикатори групи «Фінансування інновацій, продажі і ринки» Європейського інноваційного табло (у 2001–2009 роках це було «Європейське інноваційне табло», а з 2010 року у зв'язку із прийняттям Стратегії «Європа 2020», аналіз здійснюється за показниками «Табло Інноваційного Союзу» [8, с. 52]); Європейський інноваційний індекс. Індикатор технологічної якості; Величина інноваційного потенціалу країни).

Показники інноваційної діяльності, що використовуються ЄС чітко розподілено на вхідні (оцінюють ресурси наукової та інноваційної діяльності) та вихідні (відображають результативність наукових та науково-технічних робіт та інноваційної діяльності) [11, с. 102].

На макрорівні з метою характеристики інноваційної спрямованості використовують сукупність показників, що дозволяють оцінити ступінь замученості підприємства в інноваційний процес розвитку економіки, сприйнятливість підприємства до нововведень, ефективність застосування ресурсів і ступінь освоєння інновацій.

Використання вже існуючих розробок є доцільним, оскільки міжнародний рівень оцінювання передбачає наявність інформації з інших країн світу для порівняння рівня розвитку інноваційної діяльності цих країн з аналогічними даними про Україну.

Проте слід зауважити, що існують декілька обмежень безпосереднього застосування перших двох інтегральних показників:

– наявні статистичні форми Державної служби статистики України не дозволяють отримати повну інформацію, необхідну для розрахунків;

– існують розбіжності між методологією розрахунків окремих показників, що використовуються на міжнародному рівні, та методологією Державної служби статистики;

– висока питома вага показників, які розраховують на основі експертного оцінювання [6, с. 34].

Методика аналізу показників інноваційної діяльності також розроблена дослідниками Т.М. Драган, Е.О. Дружініною. Дослідження видатних науковців з методики проведення аналізу процесу фінансування інноваційної діяльності, зокрема комплексна оцінка інноваційного розвитку регіону за методикою, розробленою Є.В. Хановою; критерій ефективності, що використовується для кількісного оцінювання інноваційності, розроблений Харазішвілі; показник, що виявляє взаємозв'язок між соціальним та інноваційним розвитком в рамках національної та регіональної інноваційних систем – Ю.С. Дорофеєвої; інтегральний індекс наявного потенціалу інноваційного розвитку – О.Б. Жихор, дають змогу зробити висновок, що дані показники є вузькоспеціалізованими, тобто враховують вплив лише декількох факторів на ступінь інноваційного розвитку та не беруть до уваги інші фактори, що впливає на об'єктивність висновків [1, с. 142].

Основний недолік наявних нині методичних підходів до аналізу фінансування інноваційної діяльності підприємств полягає у тому, що вони базуються переважно на показниках, які відображають минулу результативність, тобто факти, які вже здійснилися, і не дають можливості оцінити потенційну здатність підприємств створювати майбутню економічну цінність.

Необхідно розробити таку систему показників, яка дозволила б оцінювати не лише минулі надбання

діяльності підприємств, але й майбутній потенціал їх ефективного розвитку. Саме на основі такої системи показників можливо було б збалансувати між собою короткострокові та довгострокові цілі інновацій, сформулювати первинні і вторинні показники, узгодити між собою зовнішню та внутрішню складові ефективності фінансування інноваційної діяльності. Таку систему показників можна було б використовувати не лише як інструмент оцінки ефективності фінансування інноваційної діяльності, але і як інструмент управління, планування та прогнозування інновацій.

У якості інструмента планування та оцінки ефективності фінансування інноваційної діяльності підприємства необхідно використовувати систему показників, побудовану за такими взаємозв'язаними напрямами (основні напрями системи аналізу та контролю фінансування інноваційної діяльності):

– аналіз ретроспективних даних діяльності підприємства;

– мотивація до фінансування інновацій;

– планування та прогнозування розроблення та впровадження інновацій;

– контроль та коригування фінансування інноваційної діяльності;

– дифузія інновацій та оцінка результатів фінансування інноваційної діяльності.

Однією із найважливіших характеристик успішної реалізації інновацій є створення системи мотивації персоналу щодо конкретних результатів фінансування інноваційної діяльності. В існуючій системі показників аналізу інноваційної діяльності практично відсутній взаємозв'язок фінансових показників і мотивації персоналу до результатів цієї діяльності. Водночас активізація творчих здібностей та підвищення професіоналізму співробітників, безперечно, призводить до досягнення цілей у покращенні внутрішньої організації фінансування інноваційної діяльності підприємства, оскільки процеси виконуються більш якісно і скорочується час їх виконання [12, с. 64].

Як свідчить досвід розвинутих країн, наявна ситуація фінансового забезпечення інноваційної діяльності вітчизняних підприємств потребує формування такої інноваційної політики, яка б застосовувала змішані механізми управління інноваційною діяльністю, зокрема:

– механізми планування і прогнозування, у т.ч. нові технології прогнозування тенденцій розвитку ринків, технологій та інновацій та основі використання методології Форсайт для розробки перспективної інноваційної політики, орієнтованої на майбутні потреби виробників і споживачів;

- механізми аналізу і контролю фінансування інноваційної діяльності, які потребують суттєвого вдосконалення, оскільки в ринкових відносинах не існує уніфікованої системи показників ефективності фінансування інноваційної діяльності;

- законодавчі та нормативно-правові механізми управління інноваціями;

- фінансово-бюджетні механізми управління інноваціями, у т.ч. пряма фінансова підтримка, яка включає бюджетний і програмно-цільовий підхід до фінансування досліджень і розробок. Механізм програмно-цільового фінансування передбачає використання: державних грантів, державних замовлень (контрактів), кооперативних угод;

- інвестиційні (венчурні) та мотиваційні механізми управління інноваційним розвитком;

- механізм державно-приватного партнерства;

- механізм взаємодії бізнесу, науки і влади;

- механізм захисту прав інтелектуальної діяльності;

- механізм кадрового забезпечення інноваційного розвитку [5, с. 200];

- механізми інформаційного забезпечення інноваційної діяльності.

Важливим аспектом забезпечення реалізації наявних механізмів є використання різних показників, тобто вибір тих чи інших індикаторів оцінки інноваційного розвиту (системи фінансування ІД) [8, с. 51].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, забезпечення конкурентоспроможності та підвищення ступеня стійкості функціонування підприємств на національному і зарубіжному ринках обумовлюють необхідність проведення аналізу та розробки дієвих методик оцінки інноваційних параметрів розвитку, можливостей залучення в інноваційний процес на основі ефективності використання ресурсної бази, оптимальної організації інноваційного процесу. У зв'язку з цим необхідно і надалі працювати у напрямі побудови адекватної вив теми показників, що дозволила б удосконалити контроль за інноваційним процесом на різних рівнях управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Болгов В.Є. Аналіз інноваційного розвитку регіонів України / В.Є. Болгов // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2013. – № 1. – С. 141-147.
2. Босак В.І., Цигиль І.Я. Особливості фінансового забезпечення інноваційного розвитку підприємств України [Електронний ресурс] / В.І. Босак // Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua.
3. Вільна енциклопедія: «Вікіпедія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org.
4. Возняк Г.В. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності промислових підприємств України : дис. … кандидата економічних наук : 08.00.08 / Возняк Галина Василівна. – Л., 2006. – 217 с.
5. Землянкін А.І. Нова інноваційна політика Європейського Союзу: досвід для України / А.І. Землянкін, І.Ю. Підоричева // Регіональна економіка. – 2013. – № 2. – С. 193-202.
6. Колодізєв О.М. Формування багаторівневої системи показників фінансування інноваційної діяльності / О.М. Колодізєв // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 8. – С. 32-44.
7. Лещій Л.А. Оцінка інноваційної інфраструктури як складова аналізу інноваційної діяльності підприємства / Л.А. Лещій // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 7-8. – С. 70-73.
8. Мальцев В.С. Порівняльна оцінка інноваційного розвитку регіонів України з використанням досвіду Євросоюзу / В.С. Мальцев, Г.І. Кореняко // Регіональна економіка. – 2013. – № 1. – С. 51-59.
9. Марковський І.О. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку в країнах-членах Європейського Союзу / І. О. Марковський // Економіка та держава. – 2011. – № 7. – С. 80-82.
10. Наука, технології, інновації [Електронний ресурс] // Статистична організація Європейської комісії. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
11. Паламарчук Д.М. Методологія оцінки показників інноваційного процесу / Д.М. Паламарчук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 10. – С. 101-105.
12. Пєтухова О.М. Система показників та вибір параметрів для аналізу інноваційної діяльності / О.М. Пєтухова // Вісник Запорізького національного університету: Економічні науки. – 2012. – № 1(9). – С. 59-64.
13. Статистика науки та інновацій [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
14. Щербак В.Г., Мелень О.В. Аналіз сучасного стану інноваційного розвитку та фінансового забезпечення інноваційної діяльності вітчизняних підприємств / В.Г. Щербак // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Сталий розвиток України». – 2012. – № 7. – С. 216-219.

УДК 330.138

Шільвінська О.Л.
аспірант кафедри теорії бухгалтерського обліку
Національної академії статистики, обліку і аудиту

ІСТОРИЧНІ ЕТАПИ РОЗВИТКУ ЗНАНЬ ПРО ВИТРАТИ

У статті розглядаються основні етапи розвитку знань про витрати від стародавніх часів до сучасності. Досліджується трактування поняття «витрати» на різних історичних етапах розвитку. Проаналізовано визначення поняття «витрати», які наведені у законодавчих актах та економічній літературі науковцями.

Ключеві слова: витрати, історичні етапи, теорія витрат, нормування витрат, облік витрат, вартість.

Шильвинская О.Л. ИСТОРИЧЕСКИЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ЗНАНИЙ О ЗАТРАТАХ
В статье рассматриваются основные этапы развития знаний о расходах от давних времен до современности. Анализируется термин «расходы» на разных исторических этапах развития. Проанализированы определения понятия «расходы», которые приводятся в законодательных актах и экономической литературе.

Ключевые слова: расходы, исторические этапы, теория расходов, нормирование расходов, учёт расходов, стоимость.

Shilvinska O.L. THE HISTORICAL STAGES OF THE KNOWLEDGE DEVELOPMENT ABOUT THE COSTS
In the article the author has learnt the main stages of the knowledge development about the costs in the period from the ancient times till nowadays. The term «costs» is being examined at the different stages of the historical development. It has been analyzed the determination «costs» which have been given in the legislative acts and in the economic literature by the scientists.

Keywords: costs, historical stages, theory of costs, normalizing of the costs, costs accounting, value.

Постановка проблеми. Підприємства незалежно від форм власності в своїй діяльності здійснюють різноманітні види витрат. Для того щоб залишатися конкурентоспроможними, підприємства повинні контролювати, планувати, аналізувати та шукати шляхи оптимізації витрат своєї діяльності. Для більш кращого розуміння сутності витрат необхідно дослідити еволюцію розвитку знань про витрати, для запобігання в майбутньому помилок минулого.

Аналіз досліджень і публікацій. Багато вітчизняних та зарубіжних науковців досліджували у своїх працях еволюцію поняття «витрати», етапи розвитку знань про витрати, теоретичні та практичні аспекти обліку витрат. Варто відмітити праці Г. Брідж-Бея, А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса, В. Петті, Ф. Візера, Ф.Ф. Бутинця, Н.С. Андрющенко, З.Р. Задорожнього, С. Сороки, О.В. Олійника, В.О. Іваненко, М.С. Пушкаря, М.І. Скрипник, О.Л. Лижавської та ін. Незважаючи на те, що дослідженню витрат присвячена значна увага, проте питання розвитку знань про витрати, їх становлення як економічної категорії потребує подальшого розгляду та вивчення.

Метою статті є дослідження історичних етапів розвитку знань про витрати.

Виклад основного матеріалу. Ще з давніх часів людство приділяло велику увагу витратам. Сутнісне наповнення дефініції «витрати» постійно змінювалося з розвитком економіки та суспільства. Щоб зрозуміти сучасну роль витрат, необхідно дослідити історичний шлях розвитку знань про їх формування.

Науковці у своїх працях виділяють декілька етапів розвитку знань про витрати (табл. 1).

В період XXVIII–II ст. до н.е. в Стародавньому світі виникає потреба у відстежуванні, обліку і контролі витрат, яка спричинена господарськими потребами. У цей період формується найпростіше уявлення

Таблиця 1

Етапи розвитку знань про витрати

Науковці			Характеристика
Н.С. Андрющенко	С. Сорока	О.Л. Лижавська	
Етап / Період часу	Етап / Період часу	Етап / Період часу	
I етап (XXVIII – II ст. до н.е.)	I етап (XXVIII – IV ст. до н.е.)	I етап (XXVIII – IV ст. до н.е.)	Відстежування, облік і контроль витрат на господарському і державному рівнях, початок використання кошторисів, щоденних звітів про витрати, нарядів на виконання робіт
	II етап (III – II ст. до н.е.)	II етап (III – II ст. до н.е.)	Поява публічної звітності, ведення обліку в хронологічному порядку, започаткування основ складання фінансової звітності
		III етап (I ст. до н.е. – XV ст.)	Знання про витрати ґрунтувалися на наявних уявленнях та досягненнях попередніх періодів
II етап (XV – XIX ст.)	III етап (XV – XIX ст.)	IV етап (XV – XIX ст.)	Здійснення спроб розкрити суть поняття «витрати» поява різних теорій витрат: трудова теорія вартості, теорія граничної вартості
III етап (XX ст.)	IV етап (XX ст.)	V етап (поч. – сер. XX ст.)	Використання математичних методів в теорії витрат, дослідження поведінки витрат, вивчення витрат як об'єкту обліку і контролю
IV етап (кін. XX – поч. XXI ст.)	V етап (кін. XX – поч. XXI ст.)	VI етап (кін. XX – поч. XXI ст.)	Виникнення нового напряму дослідження – управління витратами, що ґрунтується на теорії економіки підприємства, управлінському обліку, аналізі

Складено автором на основі джерела [1; 2; 3]

про витрати та їх роль у веденні господарства. За результатами досліджень Г. Брідж-Бея, у 3623 р. до н.е. в управлінні фараона Менаса (стародавній Єгипет) його «писарі записували за допомогою легких стилетів на гладенькому папірусі численні операції домашнього господарства фараона, точно визначали всі витрати свого повелителя» [1, с. 4]. Крім того, в Єгипті (2500 р. до н.е.) та Вавилоні (2200-2150 рр. до н.е.) здійснювалося нормування витрат, що зумовило використання кошторисів. У цих країнах розроблялися щоденні письмові звіти про витрати, використовувалися зведені наряди на виконання робіт, описи, списки, реєстри видачі продуктів. Здійснювався розподіл витрат на заробітну плату за видами робіт та категоріями робітників. Норми витрат визначалися розрахунково-дослідним шляхом і охоплювали основні ресурси населення. У розрахунках використовувалися різні облікові одиниці. Окремо встановлювали норми накладних витрат, залежно від видів продукції. Збережені дані промислового обліку засвідчують, що калькуляції в ті часи не було [1, с. 4].

Каутілья – Радник індійського царя Чандрагупти I – у трактаті «Артхашастра» пише, що ціна товару на ринку складається не тільки з витрат на виробництво, а й з торговельних витрат [1, с. 4].

III–II ст. до н.е. у Греції започатковані основи складання сучасної фінансової звітності, які ґрунтуються на паралельному відображенні доходів і витрат від різних видів діяльності. Крім того, починається вестися поточний облік у хронологічному порядку. Ця система в подальшому призводить до появи нового методу – рахунка. У цей час в Афінах працюють спеціальні чиновники і контролери, які вели облік та складання звітності про доходи і витрати держави [4, с. 454].

О.В. Олійник та В.О. Іваненко після дослідження обліку витрат у стародавніх країнах узагальнили основні принципи та прийоми ведення бухгалтерського обліку в давні часи (табл. 2).

Аналізуючи дані історичні факти, можна зазначити, що розвиток знань про витрати бере свій початок ще в стародавніх країнах: Єгипті, Вавилоні, Греції. Зароджується поняття «витрати», але чіткого визначення цієї категорії ще немає. У ці часи витратами вважалися ресурси, які використовувалися у процесі господарської діяльності та були об'єктом обліку на державному рівні.

Поштовхом у розвитку вчення про витрати у XV–XIX ст.ст. стали праці класиків політекономії – А. Сміт і Д. Рікардо, К. Маркс, В. Петті та ін. У цей час виникають дві основні теорії витрат: трудова теорія вартості та теорія граничної вартості.

В. Петті вважав що вартість визначається витратами праці на виробництво товарів і залежить від її продуктивності в різних галузях.

А. Сміт і Д. Рікардо поклали початок трудовій теорії вартості. А. Сміт ввів поняття абсолютних витрат та сформулював три концепції вартості:

- вартість визначається витраченою на виробництво товару працею;
- вартість визначається працею, що купується (кількість чужої праці, яку товаровиробник може отримати в обмін на власну працю);
- вартість визначається сумою доходів: заробітної плати, прибуток, рента [6].

Д. Рікардо під витратами розумів заробітну плату і прибуток. Та не погоджуючись з А. Смітом, зазначав, що у витратах виробництва не заключається рента. Д. Рікардо вважав, що у вартість виробленої продукції входить не лише праця, затрачена на її виробництво, але й на засоби виробництва [6].

Відповідно до марксистської концепції, витрати виробництва – це те, скільки коштує товар капіталісту, а саме сума витрат на придбання засобів виробництва і робочої сили (постійного і змінного капіталу). Від капіталістичних витрат К. Маркс відрізняє дійсні витрати виробництва товару, які складають його вартість [6].

Австрійська школа (маржиналісти) розглядала витрати як своєрідну корисність. Найактивніше розвивав цю ідею Ф. Візер, який трактував витрати як корисність, що приноситься у жертву. Згідно з законом Ф. Візера – вартість витрат є похідною від вартості продукту.

Н.С. Сеніор у своїй теорії вартості також приділяє велике значення корисності та вважає її першим чинником вартості. До другого чинника він відносить рівень доступності блага, що визначається витратами виробництва. На думку Сеніора, витрати виробництва включають два елементи: працю та капітал [4, с. 456].

Поєднати елементи теорії граничної корисності і трудової теорії зумів А. Маршалл у своїй синтетичній теорії, де він сконцентрував основну увагу на розробці теорії цін. Під витратами виробництва А. Маршалл розумів витрати таких чинників виробництва, як земля, праця, капітал і організаторські здібності.

Отже, в цей період витратами визнаються: праця, яка витрачена на виробництво товарів; вкладений капітал; земля, яка використовується у процесі виробництва.

XX ст. характеризується використанням математичних методів у теорії витрат, неокласики сформували виробничу функцію, основна ідея якої полягала у визнанні того, що економіка функціонує за принципом порівняння витрат та результатів. Є.Є. Слуцький за допомогою математичного апарату показав взаємодію теорії витрат виробництва і теорії попиту та пропозиції.

Таблиця 2

Основні принципи та прийоми ведення бухгалтерського обліку в давні часи

Країна / Період часу	Основний вклад у розвиток обліку витрат	Зародження основних принципів та елементів системи бухгалтерського обліку
Єгипет (2500 р. до н.е.)	Використання кошторисів і контроль за їх виконанням, нормування	Складання щоденних письмових звітів про витрати
Вавилон (2200-2150 рр. до н.е.)	Використання зведених нарядів на виконання робіт, розподіл витрат на заробітну плату за видами та категоріями робітників	Здійснення планування (нормування) та контролю витрат на оплату праці
Єгипет (15 ст. до н. е.)	Поява державного рахівництва – ведення облікових книг і складання звітності за державними доходами й видатками	Ведення централізованого обліку доходів і витрат
Греція (3 ст. до н.е.)	Започатковані основи складання сучасної фінансової звітності, яка ґрунтується на паралельному відображенні доходів і витрат від різних видів діяльності	Спеціалізація обліку залежно від галузей господарства, тобто складання самостійно звітності за кожним видом діяльності

Джерело: [5, с. 159]

У розвиток теорії витрат вагомий внесок здійснили німецькі бухгалтери. Зокрема, Е. Шмаленбахом у 1925 р. було запропоновано здійснювати розподіл витрат на постійні і змінні, а також проведено систематизацію чинників, які визначають рівень витрат і впливають на нього. На його думку, активом слід вважати витрати, що не стали доходами, а пасивом – доходи, що не стали витратами [6].

У XX ст. англійськими науковцями було висунуто низку ідей щодо обліку витрат: у 1911 р. Дж.Ч. Гаррісон розробив і впровадив систему стандарт-кости – жорсткого нормування передбачуваних витрат; у 1933 р. Ч. Кларк сформулював принципи директ-костингу – методу обліку, при якому в склад собівартості включаються тільки прямі витрати.

А. Хіггінс в 1952 р. запропонував облік витрат за центрами відповідальності. Всередині XX ст. виник управлінський облік, основою якого є облік витрат.

Отже, в цей період витрати розглядалися як комплекс матеріальних та грошових ресурсів для здійснення господарської діяльності підприємства і є основою для здійснення калькулювання собівартості продукції.

У період кінця XX–початку XXI ст. в економічній літературі існують різні трактування поняття «витрати». Розбіжності виникають у зв'язку з різними підходами до цієї категорії. В одних літературних джерелах «витрати» розглядаються з позицій придбання засобів виробництва, в інших – із позицій використання в процесі виробництва. Також неоднозначне визначення витрат виникає у зв'язку з тим, що витрати пов'язані з різними процесами (виробництво, обмін, споживання), вони є об'єктом обліку, планування, контролю та аналізу.

За останні десятиліття багато науковців та вчених досліджували поняття «витрати». Їх визначення конкретизується та уточнюється.

Так, Д. Мідлтон дає наступне визначення витрат: «Витрати – це те, що потрібно віддати, щоб одержати бажане» [2].

Р. Ентоні Дж. Ріс визначає, що витрати – це представлена у грошовому виразі величина ресурсів, які використовуються з певною метою.

Грещак М.Г. і Коцюба О.С., погоджуючись з Р. Ентоні Дж. Рісом та Шимом Дейком, зазначають, що витрати – це обсяг використаних ресурсів підприємства у грошовому вимірі для досягнення певної мети.

Науковці Ч.Г. Хорнгрен та Дж. Форстер визначають, що витрати – це спожиті ресурси або гроші, які необхідно заплатити за товар і послуги [2].

Поняття «витрати» на сучасному етапі в Україні регламентується ПСБО 16 «Витрати» та Податковим кодексом України.

Відповідно до ПСБО 16, витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені [7].

Згідно зі ст. 14.1.27 Податкового кодексу України, витрати – це сума будь-яких витрат платника податку у грошовій, матеріальній або нематеріальних формах, здійснюваних для провадження господарської діяльності платника податку в результаті яких відбувається зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, внаслідок чого відбувається зменшення власного капіталу (крім змін капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власником) [8].

Найбільш широко розкриває поняття «витрати» професор Ф.Ф. Бутинець та надає декілька визначень (рис. 1.1) [9. с. 33].

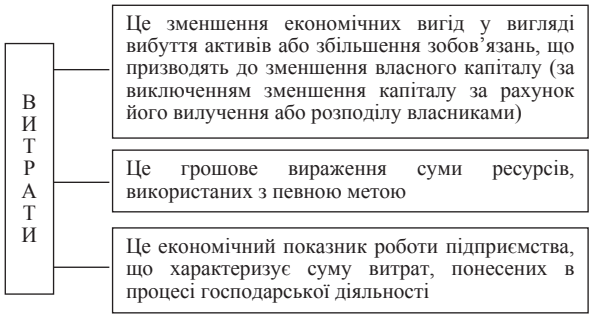

Рис. 1.1. Дефініція «витрати» за Ф.Ф. Бутинцем

Проаналізувавши визначення поняття «витрати», які наведені в економічній літературі науковцями, можна зробити висновок, що витрати – це використання ресурсів в діяльності підприємства з метою досягнення поставленої мети. Витрати призводять до зменшення активів та збільшення зобов'язань. Проведене дослідження дає нам змогу стверджувати, що витрати – це економічний показник, що відображає використання ресурсів підприємством у процесі фінансово-господарської діяльності з метою отримання прибутку.

Висновки. Дослідивши історичний розвиток витрат, можна зробити наступні висновки:

- починаючи зі стародавніх часів, людство приділяло велику увагу витратам;
- знання про витрати формувалися в декілька періодів;
- основою розвитку знань про «витрати» стали праці класиків політекономії, а саме розвиток теорії вартості;
- сучасне бачення поняття «витрати» сформувалося у XIX ст.;
- витрати є об'єктом планування, аналізу, обліку;
- одним із напрямів розвитку підприємства є зниження та оптимізація витрат.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрущенко Н.С. Суть і значення витрат: історичний аспект / Н.С. Андрущенко // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 5. – С. 3-7.
2. Сорока С. Сутність витрат: історичний аспект [Електронний ресурс] / С. Сорока // Економічний аналіз. – 2010. – № 6. – Режим доступу : http://econa.at.ua/Vypusk_6/soroka.pdf.
3. Лижавська О.Л. Поняття «витрати» в обліку підприємств ресторанного господарства [Електронний ресурс] / О.Л. Лижавська. – Режим доступу : http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/586/1.
4. Бухгалтерський облік: історичний аспект. Результати дисертаційних досліджень Житомирської наукової бухгалтерської школи [Текст] : монографія. – Житомир : ЖДТУЮ 2006. – 620 с.
5. Скрипник М.І. Сутність витрат як економічної категорії // Вісник ЖДТУ: економічні науки, 4 (50), 2009. – С. 159-166.
6. Козюк В.В. Історія економіки та економічної думки [Електронний ресурс] / В.В. Козюк // Навчальний посібник. – 2011. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/1796060241110/politekonomiya/istoriya_ekonomiki_ta_ekonomichnoyi_dumki_-_kozyuk_v.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [Електронний ресурс] / Наказ Мінфіна України № 318 від 31.12.99 р. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00.
8. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.10 р. // Все про бухгалтерський облік № 1-3 від 03.01.2011 р. – 354 с.
9. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський словник / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : «Рута», 2001. – 224 с.

УДК 657:336.2

Шмичкова І.Ю.
викладач кафедри обліку, аудиту та інформаційних технологій
Вінницького кооперативного інституту

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ПОБУДОВИ СИСТЕМ ОБЛІКУ Й АУДИТУ БАЗИ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена основам обліку та аудиту бази оподаткування прибутку підприємств. Зокрема, проаналізовано сучасні визначення цих понять науковцями, визначено їхні кваліфікаційні ознаки та запропоновано власні критерії поділу податкової звітності. Охарактеризовано елементи забезпечення системи обліку та аудиту бази оподаткування прибутку підприємств.

Ключові слова: облік та аудит, база оподаткування прибутку підприємств, податкова звітність, система забезпечення обліку та аудиту бази оподаткування прибутку підприємств.

Шмичкова И.Ю. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМ УЧЕТА И АУДИТА БАЗЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена основам учета и аудита базы налогообложения прибыли предприятий. В частности, проанализированы современные определения этих понятий учеными, определены их квалификационные признаки и предложены собственные критерии разделения налоговой отчетности. Охарактеризованы элементы обеспечения системы учета и аудита базы налогообложения прибыли предприятий.

Ключевые слова: учет и аудит, база налогообложения прибыли предприятий, налоговая отчетность, система обеспечения учета и аудита базы налогообложения прибыли.

Shmichkova I.Y. CONCEPTUAL BASES OF SYSTEMS CONSTRUCTION OF ACCOUNT AND AUDIT OF TAXATION BASE OF ENTERPRISES INCOME

The article is sanctified to bases of account and audit of taxation base of enterprises income. In particular, modern determinations of these concepts are analyzed by scientists, their qualifying signs are certain and the own criteria of division of the tax reports are offered. The elements of the system providing of account and audit of taxation base of enterprises income are described.

Keywords: accounting and audit, taxation base of enterprises income, tax reports, system of providing of account and audit of income taxation base.

Постановка проблеми. Необхідним інструментом податкової політики держави є облік і аудит бази оподаткування підприємств. Зважаючи на те, що відповідальне ведення податкового обліку та правильне відображення операцій у податковій звітності є однією з необхідних умов ефективної діяльності підприємств, облікове забезпечення звітності про прибуток є надзвичайно важливим. До того ж, якщо врахувати систему фінансових санкцій, що застосовуються до підприємств за умови виявлення помилок податкового обліку звітності, то очевидно, що результативна податкова система передбачає чітке законодавче обґрунтування усіх елементів податкового обліку, можливість адекватного відображення реальної економічної ситуації в звітності та забезпечення контролю за сплатою податків за допомогою проведення аудиту бази оподаткування підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробкою організаційних та методичних засад проведення податкових розрахунків, їх облікового відображення й аудиту та напрямами їх удосконалення займалися такі вітчизняні вчені, як М. Білуха, Ф. Бутинець, В. Завгородній, Ю.Б. Іванов, А. Крисоватий, Є. Мних, А. Поддєрьогін, Я. Соколов та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В динамічних умовах сьогодення з'являються нові законодавчі та практичні передумови обліку та аудиту бази оподаткування прибутку підприємств, що потребують додаткового дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження основ побудови систем обліку та аудиту бази оподаткування прибутку підприємств.

Виклад основного матеріалу. В наукових колах систему обліку оподаткування підприємств розглядають з двох точок зору [2, с. 10]:

1. Система обліку оподаткування підприємств у широкому сенсі слова виступає як фіксація майна платника податків, проведених ним господарських операцій та їх результатів для розподілу показників, необхідних для обчислення суми податку, що підлягає внеску до бюджету.

2. Система обліку оподаткування підприємств у вузькому сенсі слова є спеціалізованою системою, застосовуваною виключно у разі, коли бухгалтерський облік непридатний для розрахунку сум податків, що повинні вноситись до бюджету. Система обліку оподаткування підприємств – це систему збору, фіксації та обробки господарської та фінансової інформації, необхідної для правильного обчислення податкових зобов'язань платника.

Варто зазначити, що нині чіткого формулювання поняття системи обліку оподаткування підприємств не існує ні в законодавчих актах, ні серед науковців (табл. 1).

З таблиці 1 випливає, що науковці схильні трактувати систему обліку оподаткування підприємств як підсистему бухгалтерського обліку, однак в умовах ведення фінансово-господарської діяльності в Україні самих лише даних регістрів бухгалтерського обліку для формування бази даних, що характеризують об'єкти оподаткування, недостатньо, оскільки для розрахунку більшості податків необхідно застосовувати низку додаткових показників і, з огляду на цей нюанс, найкоректнішим, на нашу думку, є трактування системи обліку оподаткування підприємств, сформульоване Ю.Б. Івановим, як самостійної системи обліку.

Отже, система обліку оподаткування підприємств – це процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі

інформації для визначення елементів податкових баз та суми податкового зобов'язання, а також складання податкової звітності суб'єктів господарювання та сплати податків [4, с. 16].

У даному випадку облік бази оподаткування податку на прибуток підприємств, на нашу думку, є

Таблиця 1

Сутність системи обліку оподаткування підприємств

Визначення поняття	Джерело
Система обліку оподаткування підприємств – це упорядкована система, яка служить для формування повної та достовірної інформації про порядок обліку для цілей оподаткування господарських операцій, здійснених платником податку протягом звітного періоду, а також для забезпечення внутрішніх і зовнішніх користувачів інформацією, необхідною для контролю за правильністю обчислення, повнотою і своєчасністю обчислення і сплати податку.	Митенкова О.В. О налоговом учёте / О.В. Митенкова // Вестник Казанского технологического университета. – 2010. – № 5. – С. 257-258.
Система обліку оподаткування підприємств – це самостійна система обліку, яка призначена для виявлення, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання й передачі інформації для визначення бази оподаткування та суми податкових зобов'язань шляхом складання первинної документації, податкових регістрів та податкової звітності.	Найденко О.Є. Податковий облік крізь призму принципів його ведення / О.Є. Найденко // Менеджмент та підприємництво в Україні. – 2012. – № 722. – С. 304.
Під системою обліку оподаткування підприємств розуміють підсистему бухгалтерського обліку, яка за певними правилами, затвердженими державою, виконує функції нарахування та сплати податків відповідним державним органам.	Панасюк В.М. Податковий облік : навч. посібник / В. М. Панасюк, Є.К. Ковальчук, С.В. Бобрівець. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – С. 11.
Система обліку оподаткування підприємств – це система узагальнення інформації про податки, на основі даних первинних документів, яка включає збір, реєстрацію та узагальнення інформації відповідно до податкового законодавства, необхідна якщо результат, визначений за правилами бухгалтерського обліку буде відрізнятися від результату, визначеного за правилами податкового обліку.	Разуваева К.В. Критерии достоверности информации в системе налогового учёта / К.В. Разуваева // Вестник Пермского университета. – 2011. – № 1. – С. 80-81.
Податковий облік призначений для формування повної та достовірної інформації про порядок обліку для цілей оподаткування господарських операцій, здійснених протягом звітного періоду, а також для забезпечення інформацією внутрішніх і зовнішніх користувачів для контролю за правильністю, повнотою і своєчасністю обчислення і сплати податків. Ведеться через систематизацію даних податкового обліку за звітний період, згрупованих відповідно до законодавства, без відображення по рахунках бухобліку із застосуванням аналітичних регістрів податкового обліку.	Тюмина М.А. Налоговый учет и отчетность : учеб. пособие / М.А. Тюмина. – Ростов н/Д : Феникс, 2008. – С. 8.
Система обліку оподаткування підприємств – це система групування інформації для визначення податкової бази за податками на підставі первинних документів, згрупованих у відповідності з порядком, передбаченим діючим податковим законодавством.	Чернелевський Л. М. Податковий облік і контроль : навч. посібник / Л. М. Чернелевський, Т. Ю. Редзюк. – К.: Пектораль, 2006. – С. 34.

Примітки: узагальнено автором

важливою частиною податкового обліку, що спрямований на вичерпне з'ясування фактів збільшення або зменшення суми доходів чи витрат, що можуть вплинути на обсяг сплаченого підприємством платежу до бюджету. При цьому необхідно звернути увагу і на той факт, що саме на етапі обліку бази оподаткування підприємств можливо застосовувати заходи, спрямовані на мінімізацію податкових зобов'язань або ухилення від їх виконання. За даних умов важливість процесу обліку бази оподаткування підприємств набуває важливого значення як для власників, зацікавлених у зменшенні обсягу сплачених податків, так і держави, що повинна контролювати процес отримання доходів від суб'єктів господарювання.

Основою для обліку бази оподаткування прибутку підприємств є документи первинного бухгалтерського обліку, що застосовуються для складання податкової та управлінської звітності. При цьому збір первинної інформації для всіх типів обліку здійснюється за єдиними правилами, що дозволяє уникнути дублювання даних, і тим самим підвищити оперативність надання інформації для потреб управління.

Система обліку бази оподаткування підприємств має трирівневу структуру (рис. 1):

Рис. 1. Структура системи обліку бази оподаткування підприємств

Перший рівень системи обліку бази оподаткування підприємств – форми первинних податкових документів – встановлюються податковим законодавством (наприклад, податкові накладні). Якщо форми первинних документів податкового обліку не передбачені, то на практиці натомість застосовуються первинні облікові документи бухгалтерського обліку. До того ж первинні документи податкового обліку платник податків може розробляти самостійно (наприклад, пояснювальні записки, довідки бухгалтера або податкові коригування тощо). При цьому податкові органи не можуть вимагати від платника не встановлених законодавством форм документів, проте мають право не визнати витрати, якщо вони не підтверджені документально.

Первинні документи бухгалтерського обліку строго регламентовані. Вони мають бути складені під час здійснення господарської операції, а якщо це неможливо, то безпосередньо після її закінчення. На підставі первинних документів для зручності обробки та контролю даних можуть складатися узагальнюючі облікові документи (наприклад, матеріальний звіт). Первинні й узагальнюючі облікові документи можуть бути складені на паперових або машинних носіях і повинні мати певні обов'язкові реквізити.

Варто зазначити, що із введенням у дію Податкового кодексу України значення первинних документів ще більш актуалізується, що пояснюється необхідністю їх наявності для визнання податкових доходів і витрат (рис. 2).

Податкові регістри – це другий рівень системи обліку бази оподаткування підприємств, вони регламентовані тільки за єдиним податком, податком на додану вартість і податком на доходи фізичних осіб. Податкові регістри – це зведені форми систематизації даних податкового обліку за звітний (податковий) період, згруповані відповідно до вимог податкового законодавства.

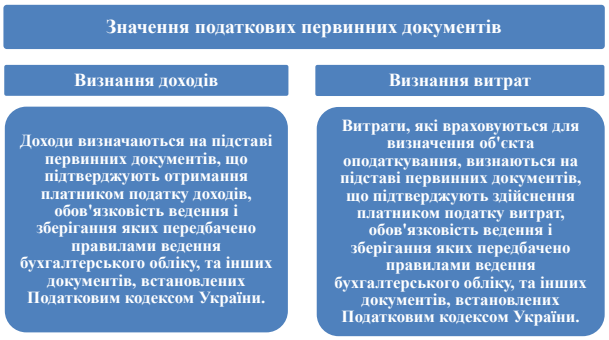

Рис. 2. Значення первинних документів для потреб податкового обліку

Податкові регістри використовуються для систематизації й накопичення інформації, що черпається з прийнятих до обліку первинних документів, аналітичних даних податкового обліку для відображення в податковій декларації. Регістри податкового обліку формуються у вигляді спеціальних форм на паперових або машинних носіях.

Форми регістрів податкового обліку, окрім встановлених законодавчо, й порядок відображення у них даних первинних і узагальнюючих облікових документів розробляються платником податків самостійно. У розроблених платником формах регістрів аналітичний облік має детально відображати порядок формування податкової бази. Зберігання регістрів податкового обліку повинно забезпечувати їх захист від несанкціонованих виправлень. Виправлення помилки в регістрі податкового обліку має бути обґрунтоване і підтверджене підписом особи, яка внесла виправлення, із вказівкою дати й потреби у внесених змінах.

Третім рівнем системи обліку бази оподаткування підприємств є податкова звітність з конкретного податку, проблеми складання та подання якої постійно розглядаються у працях науковців. Словосполучення «податкова звітність» широко використовується у навчальній та науковій літературі.

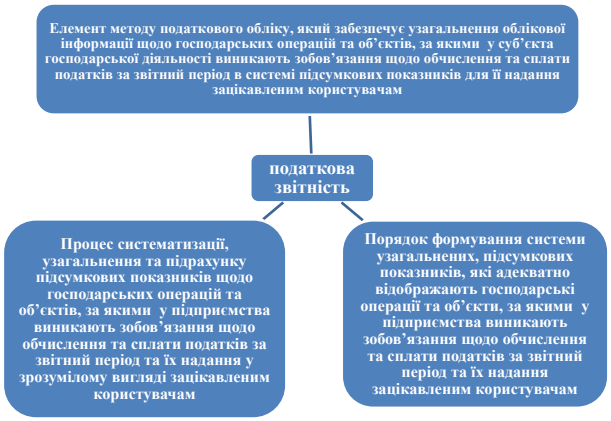

Рис. 3. Підходи до трактування податкової звітності

Водночас навчально-методичний матеріал, що стосується звітності підприємств, не містить такого визначення та його наукового тлумачення, найчастіше передбачає висвітлення порядку заповнення декларацій щодо окремих податків. Тому теж потрібне детальне дослідження та деталізація такого важливого узагальнюючого поняття податкового законодавства [10, с. 171-172].

Аналогічно нині чіткого формулювання поняття податкової звітності не існує ні в законодавчих актах, ні серед науковців. До речі, у Податковому кодексі відсутнє визначення категорії «податкова звітність», водночас це словосполучення у Податковому кодексі застосовується досить широко.

Враховуючи різні підходи до трактування податкової звітності та багатогранність цієї економічної категорії, вважаємо, що у системі обліку бази оподаткування підприємств податкову звітність слід розглядати з трьох векторів: теоретичного, практичного та дидактичного (рис. 3).

Таким чином, теоретичний підхід ґрунтується на тому, що податкова звітність виступає невід'ємним елементом методу податкового обліку, тобто є способом узагальнення інформації щодо господарських

Таблиця 2

Класифікація форм податкової звітності підприємства

Класифікаційна ознака	Вид звітності	Характеристика
Періодичність складання	Квартальна, піврічна, дев'ятимісячна, річна	Подається відповідно раз у квартал, півроку, дев'ять місяців, рік
Строк подання	Поточна	Квартал, півріччя, 9 місяців
	Річна	Результати роботи за рік
Рівень спеціалізації	Загальна	Охоплює всі сторони діяльності
	Спеціалізована	Охоплює тільки певні господарські операції чи об'єкти оподаткування
Ступінь узагальнення	Індивідуальна	Однієї юридичної особи
	Консолідована	Юридичної особи та дочірніх підприємств
Призначення	Зовнішня	Відкрита для користувачів і може бути оприлюднена
	Внутрішня	Для власних потреб, оприлюдненню не підлягає і не надається внутрішнім користувачам
Роль в економіці	Загальнодержавна	Для аналізу розвитку економіки країни
	Внутрішньогалузева	Розробляється відповідними міністерствами і відомствами
Зміст інформації	Розрахунково-декларативна	Фіксує податкові розрахунки і суми податків. По кожному податку існує єдиний податковий документ, у якому платник розраховує суму податку, що підлягає сплаті, та який представляється платником податків до податкового органу у встановлений законодавством термін. Такі документи містять відомості про строки, базу оподаткування, податкові пільги, розміри податкового окладу
	Довідкова (супутня)	Містить інформацію, що деталізує дані для обчислення податків та розшифровує чи обґрунтовує податкові розрахунки

Примітки: узагальнено автором на основі [4; 5; 7]

операцій та об'єктів, за якими у суб'єкта господарської діяльності виникають зобов'язання щодо обчислення та сплати податків. При цьому податкова звітність є практичною діяльністю (процесом обробки та надання інформації) зі складання форм звітності та їх надання відповідним користувачам. Дидактичний зміст податкової звітності полягає у формуванні знань щодо особливостей заповнення звітних форм, що дозволить правильно інтерпретувати і використовувати звітну інформацію про господарські операції та об'єкти, за якими у суб'єкта господарської діяльності виникають зобов'язання щодо обчислення та сплати податків [3, с. 110].

Податкова звітність класифікується за різними ознаками залежно від періодичності, строків подання, рівня спеціалізації, ступеня узагальнення, призначення, ролі в економіці тощо (табл. 2).

Визначені класифікаційні ознаки різнобічно характеризують звітність, проте у сучасних умовах, коли ведеться активна робота підприємств у сфері мінімізації платежів та державна боротьба з всеосяжністю оподаткування здійснених підприємством операцій, необхідним вважаємо застосування додаткових критеріїв поділу фінансової звітності, а саме: достовірність та результативність. Достовірність звітної інформації може набувати двох форм – вичерпної (тобто такої, яка повно відображає весь обсяг інформації, що впливає на обсяг бази оподаткування) та неповної (тобто такої, що містить несвідомі помилки, допущені при складанні звітності, або такої, що навмисне викривляє інформацію з метою зменшення обсягу сплачених податків). Щодо результативності як критерію класифікації податкової звітності, то вона відображатиме повноту сплати фіскальних платежів, тобто результативність може бути максимальною (відбуватиметься повна сплата податку до бюджету), середньою (при нарахуванні податкових зобов'язань будуть використовуватися легальні механізми мінімізації податкової бази, лазівки у законодавстві) або мінімальною (розрахунок бази оподаткування буде здійснюватися при проведенні подвійної бухгалтерії, офшорних трансакцій, фіктивних операцій купівліпродажу тощо). На відміну від існуючих класифікаційних ознак дані критерії дозволять з державної точки зору оцінити податкову звітність за правдивістю виконання податкових зобов'язань суб'єктів господарювання та варіювати заходи впливу до підприємств, що вчиняють помилки чи свідомо порушують законодавство, чи методи заохочення до тих, що в повному обсязі сплачують податкові платежі.

Ефективна реалізація податкової політики, тобто недопущення втрат бюджету від можливих порушень податкового законодавства, можлива завдяки функціонуванню системи аудиту бази оподаткування підприємств. Нині існує багато думок щодо визначення сутності податкового аудиту та його місця у системі податкового контролю (табл. 3).

Проведений аналіз сутності аудиту оподаткування демонструє суперечності його розвитку, зумовлені певними обмеженнями, закладеними у розуміння його сутності, у визначенні цілей функціонування складової податкової політики. Так, мета податкового аудиту часто звужена до податкового контролю (у вигляді специфічних правил податкового адміністрування) або супутньої послуги загального аудиту (у вигляді консалтингу з питань оподаткування, який надає аудиторська компанія своїм клієнтам).

З огляду на вищенаведене, сутність аудиту оподаткування підприємств найкраще ілюструє визначення, яке надає О. В. Гурнак, що враховує взаємодію платника податків, аудиторської фірми та податкового органу [1, с. 104]. У таблиці 4 наведена класифікація аудиту податків, що відображає співпрацю згаданих суб'єктів.

Таким чином, для розуміння податкового аудиту і його сутності в широкому значенні доцільно під податковим аудитом визнавати будь-яку перевірку правильності нарахування та своєчасності сплати до бю-

Таблиця 3

Сутність податкового аудиту

Визначення поняття	Джерело
Податковий аудит являє собою комплекс заходів щодо обробки та аналізу даних податкової, фінансової звітності та іншої інформації, отриманої із зовнішніх і внутрішніх джерел щодо фінансово-господарської діяльності підприємства. Податковий аудит здійснюється податковими органами з метою виявлення та упередження на якомога ранній стадії можливих порушень податкового та валютного законодавства суб'єктами господарської діяльності.	Василькова Т.В. Податковий аудит як засіб ризикоорієнтованого відбору платників податків для проведення податкових перевірок / Т.В. Василькова, І.В. Жадан // зб. матер. міжн. наук.-практ. інтернет-конф. «Актуальні проблеми економіки і управління в сучасних соціально-економічних умовах». – Дніпропетровськ : Герда, 2012. – С. 48.
Податковий аудит – це перевірка працівниками органів ДПС повноти нарахування та своєчасності сплати податків і зборів платниками податків до бюджетів усіх рівнів	Войнаренко М.П. Податковий облік і аудит : підручник / М.П. Войнаренко, Г.В. Пухальська. – К. : ВЦ «Академія», 2009. – С. 14.
Податковий аудит – це процесуальні дії контролюючих органів щодо контролю за правильністю обчислення, своєчасністю і повнотою сплати податків, зборів та інших обов'язкових платежів, а також законністю здійснення операцій, пов'язаних з отриманням доходів і здійсненням розрахунків	Онищенко В.А. Податковий контроль (основи організації) / В.А. Онищенко. – К. : Ред. журн. «Вісник податкової служби України», 2002. – С. 109.
Аудит оподаткування – це незалежна аудиторська перевірка правильності та повноти нарахування і своєчасності сплати податків, стану їх бухгалтерського та податкового обліку, підтвердження достовірності податкової звітності та податкових аспектів фінансової бухгалтерської звітності, контроль дотримання податкової політики та дисципліни та експертиза податкових ризиків і виявлення резервів зниження податкового тиску.	Петрик О.А. Сутність аудиту оподаткування підприємств згідно з нормами Податкового кодексу України та порядок його організації / О.А. Петрик // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2012. – № 722. – С. 191.
Під податковим аудитом слід розуміти логічну послідовність завдань ДФС України щодо перевірки правильності, повноти та своєчасності виконання платниками своїх податкових зобов'язань	Рева Т.М. Податковий менеджмент : навч. посібн. / Т.М. Рева. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – С. 116.
Податковий аудит є однією із форм здійснення податкового контролю як державного, так і суспільного (громадського), а також внутрішнього (внутрішньофірмового)	Риженко І.Є. Податковий аудит як засіб забезпечення контрольних функцій держави у сфері оподаткування / І.Є. Риженко // Економіка розвитку. – 2010. – № 1(53). – С. 27.

Примітки: узагальнено автором

Таблиця 4

Класифікація аудиту податків залежно від суб'єктів перевірки

Ознака	Податковий аудит	Суб'єкт перевірки	
		Незалежні аудитори	Підрозділ внутрішнього аудиту
Замовник	Орган ДПС	Власник, топ-менеджмент підприємства	Власник, топ-менеджмент підприємства
Об'єкти	Податковий облік (розрахунки), декларації	Податковий облік, декларації	Податковий облік, декларації
Правове регулювання	Податковий кодекс України, законодавство з контрольно-перевірочної роботи	Податковий кодекс України, міжнародні стандарти аудиту	Податковий кодекс України, міжнародні стандарти внутрішнього аудиту, положення суб'єкта господарювання
Наявність сертифікату аудитора	Не обов'язково	Обов'язково	Не обов'язково
Контроль якості	Орган ДПС (за окремою специфічною програмою)	Аудиторська палата України	Підприємство, вищий орган управління
Мета	Перевірка повноти нарахування та сплати податків і зборів, виявлення порушень та притягнення до відповідальності	Запобігання претензій з боку органів ДПС	Запобігання претензій з боку органів ДПС, оптимізація оподаткування
Витрати на проведення	Кошти державного бюджету	Кошти підприємства	Кошти підприємства
Рівень відповідальності за порушення	Адміністративна, кримінальна	За умовами внутрішніх положень (трудова)	За умовами внутрішніх положень (трудова)
Виправлення зауважень	Обов'язків характер	Добровільний характер	Добровільний характер

Примітка: узагальнено автором на основі [8, с. 259; 9, с. 12-18]

джету податків незалежно від суб'єкта, що здійснює перевірку. Тому система аудиту бази оподаткування підприємств складається із зовнішнього і внутрішнього податкового аудиту, які можуть здійснюватися як незалежними (без фінансового інтересу), так і залежними (з наявністю фінансового інтересу) суб'єктами. Як залежні суб'єкти податкового аудиту, в цьому випадку, виступають податкові та правоохоронні органи, що представляють інтереси держави, а тому мають непрямий фінансовий інтерес, а також структурні підрозділи організацій (відділи внутрішнього аудиту) [11, с. 27].

Основними завданнями аудиту бази оподаткування підприємств є [6, с. 114]:

– розробка пропозицій і рекомендацій щодо поліпшення існуючої системи оподатковування підприємства;

– розробка оптимальних механізмів нарахування податків з урахуванням особливостей діяльності платника податків;

– вироблення рекомендацій з повного й правильного використання підприємством податкових пільг з податку на прибуток;

– розробка комплексу заходів, спрямованих на оптимізацію податків у межах чинного законодавства;

– попередній розрахунок податкових платежів при різних варіантах договірних відносин підприємства й видах діяльності;

– розробка рекомендацій з досягнення відповідності принципів податкових розрахунків, застосовуваних окремими підрозділами й філіями, єдиній системі податкового планування, яка створена підприємством;

– розробка пропозицій зі створення у підприємства системи внутрішнього контролю за правильністю нарахування податків і зборів;

– розробка пропозицій з адаптації діючої системи податкового планування й обліку до можливих змін вимог податкового законодавства;

– постановка податкового обліку;

– податкове планування й оптимізація оподаткування;

– податковий супровід у вигляді поточного консультування з питань застосування норм податкового законодавства тощо.

Облік та аудит є важливими елементами управління підприємством. Утворюючи систему накопичення, опрацювання, аналізу та узагальнення інформації про діяльність суб'єкта господарювання, облік та аудит формують підстави для корекції його діяльності, стратегічного планування, розвитку у нових напрямах, спрямовані на удосконалення діяльності та зростання прибутковості як основних причин підприємництва. Крім того, обліку та аудиту бази оподаткування підприємств притаманна система ключових елементів, що забезпечують їхню діяльність:

– об'єкт – це первинна облікова інформація, регістри та звітність фірми;

– суб'єкт – підприємство;

– мета – усунення недоліків діяльності, формування достовірної звітності, визначення перспектив розвитку;

– виконавець (внутрішній) – бухгалтерія, в її структурі служба внутрішнього аудиту;

– нормативно-правове забезпечення – законодавчі акти держави та внутрішні положення;

– інформаційне забезпечення – дані про діяльність підприємства та конкурентів;

– фінансове забезпечення – кошти (прибуток) підприємства.

Від ефективності взаємодії усіх елементів системи забезпечення залежить продуктивність обліку та аудиту бази оподаткування прибутку підприємства, а в кінцевому випадку – доцільність існування підприємства на ринку як для власників, так і для споживачів та держави.

Висновки з цього дослідження. Зважаючи на безперервні глобалізаційні процеси, вектором побудови систем обліку і аудиту бази оподаткування підприємств є оптимізація податкового навантаження через оптимальний вибір режиму оподаткування, ефективний контроль та управління оподаткуванням суб'єктів господарської діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гурнак О.В. Інституційні аспекти податкового аудиту / О.В. Гурнак // Вісник Львівської комерційної академії. – 2011. – Вип. 35. – С. 102-105.
2. Давидов Г.М. Звітність підприємств : навч. посіб. / Г.М. Давидов, Н.С. Шалімова. – К. : Знання, 2010. – 623 с.
3. Іваненко В.О. Звітність як елемент методу бухгалтерського обліку та форма статистичного спостереження / В.О. Іваненко // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 2(52). – С. 104-112.
4. Іванов Ю.Б. Податковий облік та звітність : підручник / Ю.Б. Іванов, В.В. Карпова, О.Є. Найденко. – К. : Знання, 2011. – 710 с.
5. Купалова Г.І. Теорія економічного аналізу : навчальний посібник / Г.І. Купалова. – К. : Знання, 2008. – 639 с.
6. Кучер С.В. Особливості здійснення податкового контролю за нарахуванням та сплатою податку на прибуток / С.В. Кучер // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 2(56). – С. 113-115.
7. Кучерявенко М.П. Основи податкового права: Навчальний посібник / За ред. проф. Кучерявенко М.П. – Харків : Нац. юрид. акад. України, 2003. – 443 с.
8. Малишкін О.І. Облік і аудит податків в Україні: теорія, методологія, практика : навчально-практичний посібник / О.І. Малишкін. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 376 с.
9. Меліхова Т. Концептуальний підхід щодо розвитку сучасної теорії аудиту податків / Т. Меліхова // Інституціональний вектор економічного розвитку. – 2011. – Вип. 2. – С. 12-18.
10. Пантелєєв В.П. Еволюція визначення «податкова звітність» / «звітність за податками» / В.П. Пантелєєв // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки». – 2011. – № 2. – С. 171-176.
11. Риженко І.Є. Податковий аудит як засіб забезпечення контрольних функцій держави у сфері оподаткування / І.Є. Риженко // Економіка розвитку. – 2010. – № 1(53). – С. 26-28.

СЕКЦІЯ 10
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 519.8

Горбачук В.М.
кандидат фізико-математичних наук,
старший науковий співробітник
Інституту кібернетики імені В.М. Глушкова
Національної академії наук України

ДОСЛІДЖЕННЯ ОПЕРАЦІЙ І ЛАНЦЮГІВ ПОСТАЧАННЯ ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ ПОРІВНЯЛЬНОЇ ПЕРЕВАГИ

Основний результат полягає у тому, що досягнення корпоративної порівняльної переваги потребує моделювання інтересів багатьох учасників ринку й невизначеності. Підхід моделювання поведінки інших учасників ринку є новим для підприємств, сформованих за централізації. Вказані застосування запропонованих підходів для фірм Procter & Gamble, Wal-Mart, Digital Equipment Corporation, Hunt-Wesson та інших.

Ключові слова: дослідження операцій, ланцюги постачання, порівняльна перевага, управління, система дистрибуції.

Горбачук В.М. ИССЛЕДОВАНИЕ ОПЕРАЦИЙ И ЦЕПЕЙ СНАБЖЕНИЯ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ КОРПОРАТИВНОГО СРАВНИТЕЛЬНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА

Основной результат состоит в том, что достижение корпоративного сравнительного преимущества требует моделирования интересов многих участников рынка и неопределенности. Подход моделирования поведения других участников рынка является новым для предприятий, сформированных при централизации. Указаны применения предложенных подходов для Procter & Gamble, Wal-Mart, Digital Equipment Corporation, Hunt-Wesson и других.

Ключевые слова: исследование операций, цепи снабжения, сравнительное преимущество, управление, система дистрибуции.

Gorbachuk V.M. OPERATIONS AND SUPPLY CHAIN RESEARCH FOR ACHIEVEMENT OF CORPORATE COMPARATIVE ADVANTAGE

The main result is that achievement of comparative advantage needs modeling of interests by many market participants and that of uncertainty. The modeling approach for behavior of other market participants is a new one for enterprises formed under centralization. The applications of approaches suggested are specified for the firms Procter & Gamble, Wal-Mart, Digital Equipment Corporation, Hunt-Wesson and others.

Keywords: operations research, supply chains, comparative advantage, management, distribution system.

Постановка проблеми полягає у вивченні сучасних організаційно-управлінських шляхів збереження і досягнення порівняльних переваг при конкуренції. Ланцюг постачання (далі – ЛП) – зв'язана послідовність діяльностей, що стосуються планування, координування і керування матеріалів, частин і готових продуктів від постачальника до користувача [58]. ЛП стосується двох різних потоків (матеріального та інформаційного) через організацію. Менеджмент ЛП (далі – МЛП) – це координація та інтеграція зазначених діяльностей з метою досягнення стійкої порівняльної переваги. Отже, МЛП охоплює широке коло стратегічних, фінансових і операційних питань.

Аналіз літератури з вартості інформації у ЛП, застосувань чисельного моделювання у МЛП, переговорів і контрактів ЛП, зокрема контрактів у моделях виробничих і транспортних систем, міститься в оглядах [8; 51; 59].

Не вирішена раніше частина проблеми – пояснити організаційно-управлінські шляхи досягнення порівняльної переваги корпорації, необхідної для існування корпорації в умовах глобалізації і швидких технологічних змін. Такі шляхи спираються на методи дослідження операцій і управління ланцюгами постачання. Якщо дослідження операцій, породжене військовими застосуваннями, передбачає одну цільову функцію й одну особу, яка приймає рішення, то в ланцюгах постачання може існувати багато таких осіб, кожна з яких має свої цілі. Проводиться систематичний аналіз моделей стратегічного проектування, планування систем дистрибуції, моделей маршрутизації розташувань, моделей управління виробництва і логістики корпорації.

Мета даної роботи – доповнити відому вітчизняну літературу з дослідження операцій (далі – ДО) питаннями сучасного МЛП. З появою МЛП як нової дисципліни ставала помітною роль моделей ДО для ефективного МЛП. Починаючи з 1985 р., робота, проектування й аналіз ЛП діставали все більшої уваги. Оптимізація роботи всього ЛП є однією з найбільш міждисциплінарних стратегічних проблем, з якими сьогодні стикаються менеджери. Виділяють 23 різні види моделей ДО для логістичних діяльностей у МЛП [55]. Методи ДО та науки управління є суттєвими для перепланування логістичних процесів [1]. Зазначені моделі треба ефективно координувати для прийнятного моделювання багатоетапного ЛП.

Основні результати зосереджуються на стратегічних і операційних питаннях управління та проектування ЛП. Обмежимося застосуванням методів моделювання ДО для загального проектування ЛП, планування координації операцій і систем управління в межах даної ЛП. Огляди [8; 51; 59] можна доповнити еволюцією моделей для комбінованих рішень

маршрутизації розташувань і запасів. Відповідну літературу можна розбити на такі категорії: моделі стратегічного проектування ЛП; моделі координації та управління виробництвом і логістикою; моделі імітації ЛП.

Стратегічне проектування ЛП вимагає від менеджерів визначати: яких постачальників і продавців обирати для постачання сировини; число, розташування, потужність виробничих заводів і товарних складів; конкретні транспортні канали і способи для матеріального руху між підприємствами; обсяги сировини і кінцевої продукції, механізми контролю для потоків між постачальниками, заводами, складами, користувачами; стратегії для управління запасами сировинними матеріалами, проміжними і кінцевими продуктами у кожному з різних розташувань.

Операційні рішення в ЛП часто обмежені рішеннями, прийнятими на фазі стратегічного проектування, включають короткострокові розподіли зв'язків і логістичні потоки між розташуваннями, стратегії виробничого планування й управління запасами у кожному розташуванні. Ці рішення включають обсяги і часові розклади матеріальних потоків від постачальників до заводів, від заводів і складів до роздрібних торгівців і користувачів. На докладнішому рівні плановики операцій виробництва й логістики мають створювати детальні графіки впорядкування виробництва і надання продукту.

На стратегічному проектуванні ЛП видно еволюцію моделей ДО. Ці моделі присвячені таким важливим довгостроковим стратегічним факторам, як розташування підприємств і прикріплення продуктів та/або користувачів до цих підприємств. Кожна модель намагається визначати такий проект ЛП, що забезпечує поєднання показників послуги і вартості, найкраще із загальносистемної точки зору. Іншими словами, у таких моделях центральний плановик визначає найкращу загальносистемну конфігурацію. Крім того, ці моделі можуть враховувати рішення розташування і транспортування.

Для першої всебічної моделі проектування ЛП продуктів харчування Хант–Вессон (Hunt–Wesson) було розроблено послідовний алгоритм, заснований на декомпозиції Бендерса (Benders), де розв'язується задача проектування системи багатопродуктового виробництва і дистрибуції [30]. Ця система містить кілька заводів (з відомими і заданими потужностями), центри дистрибуції з межами на пропускну здатність, зони роздрібної торгівлі (кожну з яких може замовити центр дистрибуції). Зазначена модель знаходить оптимальну конфігурацію центрів дистрибуції, враховуючи фіксовані й змінні витрати для діючих складів, а також докладний склад витрат на виробництво і транспортування.

Для міжнародної моделі розташування заводів розроблено модель нелінійного програмування великої вимірності [38]. Цільова функція бере до уваги різницю між сподіваною цінністю прибутку та мінливістю прибутку, масштабованою на множник ухилення від ризику. Модель враховує обмеження на потужності заводів, ринковий попит, межі фінансових інвестицій. Побудова моделі включає вплив ринкових цін, міжнародні відсоткові ставки, флуктуації обмінного курсу, витрати на виробництво і транспортування, імпортні тарифи, податки на експорт.

Розроблена одноперіодна багатотоварна модель нелінійного програмування для глобальної політики розгортання ресурсів [19]. Зв'язуючи множину різних стохастичних підмоделей, ця модель започаткувала повністю інтегрований ЛП. Максимізується цільова функція загального післяподаткового прибутку для виробничих підприємств і центрів дистрибуції в усіх країнах. Підмоделі об'єднують межі на виробничі потужності заводів, обмеження на матеріальні потреби заводів, балансові обмеження запасів на заводах і центрах дистрибуції, межі на спроможність попиту і пропозиції, вимоги на офсетну торгівлю (відшкодування торгівлі). Модель вирішує, як прив'язувати продукти і підкомплекти (subassemblies) до заводів, продавців – до центрів дистрибуції, центри дистрибуції – до регіонів ринку. Модель визначає, які обсяги компонентів, комплектуючих, кінцевих продуктів виробляти на кожному заводі, а також як перевозити цю продукцію заводів серед продавців, виробничих підприємств, центрів дистрибуції.

Модель [30] була узагальнена на багатотоварне проектування системи дистрибуції з рішення про маршрутизацію транспортних засобів і розмір їхнього парку [9]. Робота [9] поєднала підхід [30] декомпозиції Бендерса з підходом маршрутизації транспортних засобів [28]. Головна задача в алгоритмі [9] визначає число й розташування складів. Підзадачі дають найкращу множину маршрутів транспортних засобів (зокрема, число й розміри транспортних засобів, які використовуються розташуванням) за даної конфігурації складів, вказаної у головній задачі.

Виходячи з роботи [19], була створена детерміністська модель для проектування мережі дистрибуції великої вимірності [20]. Ця модель також поєднує вимоги до офсетної торгівлі й оцінки прибутків до і після податків. Модель [20] дає всебічну постановку задачі проектування глобального ЛП, але не докладну процедуру визначення оптимальної конфігурації.

Сформульована змішана цілочисельна багатотоварна модель, яка визначає призначення виробничих ліній та обсягів до заводів [21]. Для кожного заводу визначаються потоки матеріальної сировини, що прибуває, і потоки кінцевих продуктів, що відбувають. Дослідження [21] дає алгоритм обмеженої оптимізації для розв'язання задач з кусково-лінійними увігнутими виробничими витратами. Цільова функція складається з фіксованих і змінних витрат виробництва і транспортування. Ця модель включає обмеження вимог пропозиції, потужності, призначення, попиту, сировини. Метод декомпозиції Бендерса застосовується для розв'язання кожного окремого випадку задачі.

Була представлена нормативна модель для глобальних промислових операцій, які спрямовують рішення щодо розташування і потужності заводів, а також сумішей продуктів, потоків матеріалів, обсягів потоків коштів [18]. Модель складають підмоделі – мережна модель стохастичного ЛП, модель фінансових потоків, модель ціни і попиту, модель стохастичного обмінного курсу. Підмоделі зв'язують багатоперіодну стохастичну головну задачу з множиною одноперіодних стохастичних підзадач [18].

Щоб перепроектовувати ЛП Digital Equipment Corporation (DEC), була представлена одна з найвсебічніших моделей проектування ЛП [3]. Розроблено багатоперіодну, змішану модель цілочисельного програмування (Global Supply Chain Model, GSCM), щоб оптимізувати конфігурацію глобального ЛП DEC. Модель узгоджує численні підприємства, етапи (ступені), періоди часу, способи транспортування. GSCM мінімізує складну функцію днів роботи і загальної вартості виробництва, запасів, матеріального забезпечення, накладних витрат, транспорту [31]. Обмеження втілюють вимоги на задоволення попиту користувачів, межі на виробництво і пропускну

здатність кожного підприємства, границі на змінні рішень. GSCM кодує глобальний рахунок матеріалів (bill-of-materials, BOM) для кожного продукту і втілює обмеження балансу запасів для кожного продукту і розташування. GSCM відбиває офсетну торгівлю й обмеження місцевої місткості (content), а також митні платежі та відшкодування для потоків через різні країни. Ця модель відповідає на питання про число і розташування центрів дистрибуції, призначення користувачів до центрів дистрибуції, призначення заводів до інших заводів. Фірма DEC застосовувала GSCM для оцінювання альтернатив глобального ЛП і розробки світових стратегій виробництва і дистрибуції [3]. Застосування GSCM фірмою DEC для своєї світової реструктуризації заощадило фірмі понад 100 млн дол.

Для мережі дистрибуції фірми Procter & Gamble була розроблена модель цілочисельного програмування, використовуючи постановку розташування підприємств неповної потужності [12]. Модель мінімізує загальні витрати на відбір розташування центрів дистрибуції та їхнього призначення до споживачів при обмеженнях на призначення і кількість задіяних центрів дистрибуції.

Для проектування трирівневої мережі дистрибуції запропонована змішана модель цілочисельного програмування [49]. Ця модель визначає фізичні потоки товарів від заводів до складів, а також від складів до споживчих зон. Метод пропонує розташування заводів і складів, що веде до мінімальних загальних операційних і фіксованих витрат для мережі дистрибуції. Розроблена евристика, заснована на релаксації функції Лагранжа, що призначає споживачів до відкритих складів, виходячи з попиту на продукти, а потім призначає відкриті склади до відкритих заводів [49].

Були розроблені підходи для проектування динамічної системи дистрибуції, в якій споживчий попит змінюється на скінченному горизонті планування [29; 52; 53]. Ці підходи розглядають множину заводів повної потужності з пов'язаними складами (неповної потужності), які мають розподіляти продукти для множини споживачів у кожний період. Кожний підхід потребує призначення кожного споживача до єдиного стоку (складу), а тому застосовує евристику для узагальнених постановок задачі. Показано асимптотичну оптимальність конкретних ненаситних (greedy) евристичних процедур для випадків циклічного попиту (повторюваних зразків попиту) та ациклічного попиту [52; 53]. Модель [29] застосовує алгоритм гілок і цін для задачі з єдиним стоком при сезонному попиті.

Для трирівневої системи дистрибуції розглянута задача проектування транспортування, запасів, маршрутів й розроблений алгоритм її розв'язання [13]. Система складається з єдиного продавця, багатьох суміжних (cross-docking) складів, багатьох роздрібних торгівців з постійними рівнями попиту. На відміну від задач маршрутизації запасів робота [13] розвиває розуміння щодо стратегії проектування системи дистрибуції. Автори роботи [13] доводять, що запропонована ними система близько відповідає системі дистрибуції Wal-Mart, яка наприкінці минулого тисячоліття була надзвичайно успішною. Алгоритм [13] призначає кожного торгівця до складу, використовуючи схему контейнерної упаковки (bin-packing), і розділяє призначених роздрібних торгівців на кластери, використовуючи алгоритм розташування повної концентрації. Потім роздрібні кластери об'єднують у групи, які мають однаковий інтервал повторного замовлення. Модель мінімізує асимптотичні довгострокові середні витрати транспортування і зберігання запасів. Показано, що в оптимальному розв'язку кожний склад змушений отримувати від продавця повністю завантажені платформи, але не тримати запаси. Тому склад слугує лише координатором частоти, часу і розміру поставок роздрібним торгівцям, тобто засобом суміжного перевантаження.

Так звані моделі маршрутизації розташувань дістали великої уваги, починаючи з 1970-х років [7; 45]. Хоча традиційні моделі розташування підприємств розглядають лише вартість призначення споживачів або ринків до підприємств [22], досліджувалася також вартість в інтегрованій моделі розташування, яка явно враховує докладні рішення маршрутизації транспортних засобів [32].

Робота [60] була однією з перших, де застосовується інтегрована точка зору. В цій роботі генеруються випадкові розташування сховищ і розглядається вплив використання прямолінійних відстаней в якості замінника для маршрутних відстаней у детерміністській постановці з обмеженнями на місткість транспортних засобів. Ця робота доходить висновку, що використання прямолінійних відстаней може вести до значної втрати точності. За відсутності обмеження на місткість транспортних засобів для задачі маршрутизації розташувань розроблено точний підхід цілочисельного програмування з одним сховищем (depot) [41] і кількома сховищами [42]. Щоб розв'язувати набір випадково генерованих задач, застосовується алгоритм гілок і границь, а також порушення обмеження на частині маршруту. Згодом використовувалися складні евристичні підходи для розв'язання на практиці дворівневої задачі проектування системи дистрибуції газет [39].

Для розв'язання задачі маршрутизації розташувань з кількома сховищами, які мають пропускні здатності і вартості, запропоновано евристичні підходи [47; 48]. У них спочатку відкривають усі сховища і для кожного розв'язують задачу маршрутизації. Потім, використовуючи фіксовані витрати і місткості, визначають, які сховища тримати відкритими, й евристично переміщують споживачів до відкритих підприємств.

Цей аналіз узагальнюється на розташування сховища, що збирає товари від споживачів і повертає їх у сховище [40]. Обсяги постачання товарів від споживачів – випадкові змінні, а транспортний засіб має повернутися до сховища, коли воно повністю заповнюється. Ця задача моделюється як двокрокова задача стохастичного програмування з рекурсією.

Розглядається вплив факторів довкілля і експлуатації на розв'язки задач маршрутизації розташувань [57]. Ці фактори включають споживчий просторовий розподіл і відношення вартості розташування до вартості маршрутизації. Застосовуються кілька комбінацій відомих евристик маршрутизації і розташування для визначення ефектів конкретних факторів на результати евристики. Існують інші евристики і кейси для маршрутизації розташувань [5; 36; 44; 46; 56].

Для більш короткострокових і докладних операційних рішень МЛП необхідні моделі керування виробництвом і логістикою, щоб визначати розклади й обсяги потоків між підприємствами. До цих питань зверталися протягом багатьох років у контексті одноперіодних моделей. Зосередимося на моделях, які розглядають впливи таких рішень на численні утворення в ЛП. Ці утворення можуть належати і не належати одній і тій самій фірмі, а тому можуть мати однакові чи конфліктуючі цілі. Є багато публікацій

в області багатоступеневого управління запасами [35; 51; 54]. Ці публікації спрямовані на розробку моделей витрат у багатостадійних системах запасів за різних припущень про вартості, операції, попит. Мінімізуються загальні витрати, пов'язані з виробництвом і запасами. За винятком роботи [17] моделі розглядають витрати запасів у поєднанні з витратами, пов'язаними з дистрибуцією й логістикою.

У роботі [17] вперше розглядалася операційна взаємодія між двома окремими членами ЛП. У ній розроблена модель менеджменту запасами з періодичним переглядом для послідовної системи дистрибуції. Використовуючи просту систему, що складається з єдиного центру дистрибуції та єдиного роздрібного торгівця, показана оптимальність модифікованих стратегій базового запасу для управління запасами роздрібного торгівця. Модифіковані стратегії базового запасу передбачають фіксований рівень базового запасу, до якого роздрібний торгівець намагається доводити запас на початку кожного періоду. Якщо роздрібний торгівець не може досягти свого цільового рівня базового запасу (в силу недостатніх запасів у центрі дистрибуції), то прагне якнайближче дійти до цього рівня за рахунок вичерпування запасів у центрі дистрибуції.

У спробі поєднати витрати на транспорт і запаси та стохастичний попит вивчалася одноперіодна задача, в якій центральний склад має розміщати свої запаси серед численних роздрібних торгівців [27]. У цій моделі мінімізуються сподівані витрати зберігання і нестачі плюс витрати на маршрутизацію транспортних засобів. Кожний набір транспортних засобів має фіксовану спроможність і має витрати c_{ij} для поїздки між розташуваннями i та j. Модель визначає маршрути транспортних засобів і розміщення запасів серед розташувань роздрібних торгівців, що мінімізують об'єднані витрати на запаси і маршрутизацію.

Відома модель системи, розробленої для раціоналізації мережі дистрибуції, – Delco Electronics Division компанії General Motors [11]. Ця модель перевіряє взаємообміни (trade-offs) між витратами на запаси і транспорт, а також визначає, які заводи мають постачати продукцію до різноманітних складальних підприємств у Північній Америці. Ключовим рішенням було порівняти поточну практику прямолінійних поставок до єдиного централізованого складу і стратегію поставок дрібних партій безпосередньо до складальних заводів. Модель рекомендувала нову стратегію поставок дрібних партій для компонентів Delco і дала можливість заощадження 26,9% на логістиці.

Відома двокрокова система, де переробний завод постачає продукцію до складального заводу абсолютно вчасними (just-in-time, JIT) партіями з великого обсягу деталей [62]. Роздрібний торгівець спостерігає стохастичний періодичний попит на єдиний продукт. Дозволяються надзвичайні поставки деталей при недостатній спроможності транспортних засобів. Визначаються найвищий рівень замовлення (рівень базового запасу) деталей, час між послідовними поставками деталей, число законтрактованих транспортних засобів для поставок між переробним і складальним заводами. Мінімізується сума сподіваних витрат на запаси складального заводу, законтрактованих витрат на поставки, витрат на надзвичайні поставки. Розвиваючи роботу [62], включалися сподівані витрати на запаси переробника (складу) плюс витрати на одиницю поставки (а не лише витрати поставки на вантажівку) [25].

Є докладніший виклад взаємообміну між витратами на запаси і транспорт [2], де система складається з центрального складу та численних географічно розсіяних роздрібних торгівців. Увесь запас входить у систему через склад, а кожний роздрібний торгівець спостерігає детерміністський попит постійного рівня. Модель мінімізує витрати на запаси у роздрібних торгівців (склад не тримає запасів) плюс витрати на дистрибуцію всіх поставок роздрібного торгівця за маршрутами, що обслуговуються набором транспортних засобів з фіксованими спроможностями. Розроблено границі як для оптимального розв'язку, так і для класу запропонованої евристики. Показано асимптотичну оптимальність цієї евристики (у межах класу стратегій, які розділяють роздрібних торгівців на регіони так, що даний транспортний засіб відвідує всіх роздрібних торгівців регіону). Є інші алгоритми й узагальнення моделі маршрутизації і запасів [16; 23; 24; 61].

Для єдиного підприємства з багатьма користувачами вивчалася задача координування обсягів виробництва з рішеннями маршрутизації транспортних засобів [15]. Випадок окремих рішень оптимізації виробництва і маршрутизації транспортних засобів порівнювався з координованим підходом, що намагається мінімізувати загальні об'єднані витрати виробництва і маршрутизації. Виявилося, що цінність координування цих рішень зростає при вищій потужності виробництва, довших часових горизонтах, нижчих витратах зберігання й запуску (тобто при більш гнучкій і менш обмеженій ситуації планування виробництва).

Розглядалася задача визначення оптимальної структури політики поповнення запасів і спроможності вантажівок, коли центр дистрибуції накладає змінні витрати на кожну замовлену одиницю з R одиниць понад цю спроможність [37]. Показано, що оптимальна політика періодичного замовлення при таких витратах складається з двох базових рівнів запасів S_2 та $S_1 \le S_2$. Структура політики вимагає, щоб при початковому стані запасів перед замовленням (заявкою) нижче S_2 або замовляти обсяг до S_1, або замовляти обсяг R, або замовляти обсяг до S_2, або замовляти 0 одиниць. Для даної структури витрат запропоновано метод визначення найкращого рівня спроможності вантажівки.

Через те, що виробники стали більше покладатися на третіх перевізників з місткістю менше вантажівки (less-than-truckload, LTL), розглядалася багатоперіодна модель дистрибуції з поставками LTL [14]. Модель припускає, що множина користувачів спостерігає періодичний детерміністський попит на численні продукти протягом скінченного горизонту планування. Мережа дистрибуції містить як постачальників, так і склади, допускаючи відкладений споживчий попит. Формулюється задача мережного потоку з мінімальною увігнутою вартістю з фіксованою платою на еквівалентній мережі дистрибуції, де вартість включає витрати поставок LTL плюс витрати зберігання і нестачі. Вивчаються властивості оптимальних розв'язків та умови, при яких (оптимальне) значення задачі лінійного програмування за релаксації (за кусково-лінійних увігнутих витрат) рівне значенню задачі змішаного цілочисельного програмування. Пропонується евристичний алгоритм розв'язання задачі, заснований на ефективній характеризації вартості модифікації дробової цілочисельної змінної, знайденої при розв'язанні задачі лінійного програмування при релаксації. Цей алгоритм працює успішно порівняно з попереднім підходом [6] до розв'язання задачі.

Матеріальні потоки і визначення запасів у ЛП потребують ефективного менеджменту. Розроблена стохастична модель менеджменту матеріальними потоками у ЛП струйних принтерів фірми Hewlett-Packard [43]. Припускається, що кожна ділянка спостерігає стохастичний попит і застосовує періодичну систему максимального поповнення запасів, а встановлене значення запасу (для кожної ділянки) визначається на цільовому рівні обслуговування чи рівні базового запасу. Модель характеризує процес передачі попиту (за яким ділянка передає свій попит на замовлення своїм постачальникам) і процес трансферту наявності, який описує наявність товарів у розташуванні постачальника. Визначаються період перегляду й обсяг замовлення для кожного типу продукту і розташування, а також взаємообміни між інвестиціями в запаси й рівнями обслуговування у багатокроковому ЛП.

Розроблена стохастична модель для менеджменту матеріальними потоками в інтегрованій трирівневій системі виробництва й дистрибуції [50]. Система містить численні продукти, єдине переробне підприємство, один склад, єдиного роздрібного торгівця. Останній обіцяє своїм споживачам мінімальний рівень обслуговування, а модель мінімізує загальні витрати при постійних моментах запуску і роботи підприємства. Хоча час транспортування від підприємства до роздрібного торгівця є постійним, для останнього існує можливість отримувати прискорену поставку, якщо резерв кінцевих продуктів на підприємстві не може задовольнити попит роздрібного торгівця. Для вираження сподіваних загальних витрат системи модель припускає стохастичні моменти виробництва і моменти випередження між виробленням кінцевих товарів на підприємстві та їхнім надходженням у резерви, використовує наближення для ключових часових розподілів запасів та обслуговування. Моделюються економічні інтервали повторного замовлення і розмір партії поповнення для кожного типу продукту.

Розглядалася багатостадійна система виробництва послідовного типу, що містить один кінцевий продукт, правила FIFO (First In, First Out) у роботі, проміжні буфери, попит за розподілом Пуассона [4]. На кожному кроці дотримуються політики (R,r) для запасів (коли стан запасів спадає нижче r, то замовляють обсяг R) і затриманих замовлень, коли запаси недостатні для задоволення попиту. Розробляється ітеративна процедура, яка окремо розглядає кожну двовузлову систему як функцію параметрів стратегії. Процедура закінчується тоді, коли середні значення пропускної здатності всіх підсистем стають приблизно однаковими. Наслідки моделі включають рівень запасу у кожному буфері та ймовірність P затриманого замовлення. Показано, що при $P \leq 0.3$ така процедура апроксимації дає прийнятні результати.

Для багатостадійного ЛП розглядалося визначення (розташування) безпечного запасу [34]. ЛП уявляють як мережу і припускають, що на кожній стадії дотримуються стратегії базового запасу (стадія уявляє таку функцію обробки, як постачання сировини, виробництво компонентів, складання, перевірка тощо). Попит має місце лише у вузлах, які не мають наступників, а кожна стадія забезпечує гарантований час обслуговування для задоволення течійного (downstream) попиту. Модель мінімізує загальносистемні витрати на запаси, дотримуючись гарантованих періодів обслуговування (які вважаються змінними рішення). Модель обґрунтовують успішним втіленням ЛП для цифрових камер Eastman Kodak [34].

Для багатостадійних систем виробництва досліджувалося планування вимог [33]. Спочатку вивчалася одностадійна модель, що виробляє один (агрегований) продукт для запасу в резерв кінцевих товарів. Припускається, що на кожній стадії прогнозують попит на H періодів вперед і цей прогноз переглядають на наступній стадії. Ці прогнози ведуть план виробництва, який теж планують на H періодів вперед, а план переглядають кожного періоду. Вимірюються три суттєві параметри: гладкість плану виробництва, стійкість плану виробництва, рівень безпечного запасу (гладкість плану виробництва відрізняється від стійкості тим, що гладкість характеризує мінливість фактичного випуску виробництва, а стійкість – мінливість розкладу виробництва). Робота [33] охоплює взаємообмін між вимогами до потужностей виробництва і запасів. Показано, як поширювати одностадійну модель на багатостадійну модель планування динамічних вимог шляхом відтворення одностадійних моделей. Застосування цієї моделі до вироблення фотоплівки на Kodak привело до зменшення вимог запасів на 60% для двох компонентів, збільшивши запас одного компонента на 20% з істотною нетто-економією за діловими звітами.

Ряд робіт у новому тисячолітті було присвячено якісному та кількісному вивченню явища покваплення (bullwhip) у ЛП – тенденції до більшої мінливості попиту на протитечійних (upstream) стадіях ланцюга. Ця мінливість попиту накладає тягар на постачальників через необхідність мати вимоги більшого безпечного запасу й надлишкової місткості транспортних засобів.

Висновок у тому, що перспективними є моделі, які поєднують рішення про запаси і транспортування. Базуючись на загальних моделях маршрутизації транспортних засобів і розташувань [10; 26], можна перейти до координації матеріальних потоків і розміщення запасів у ЛП, а потім – до явища, відомого як ефект покваплення, що описує більшу спостережувану мінливість попиту на протитечійних стадіях ЛП, а також до розробки моделей, спрямованих на пом'якшення такого ефекту. Застосування підходу ЛП дозволяє корпорації знижувати ризики, пов'язані з суміжниками та споживачами. ЛП є стандартним предметом для підготовки інженерних і керівних кадрів у провідних державах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Горбачук В. М. Методи індустріальної організації. Кейси та вправи. Економіка та організація виробництва. Економічна кібернетика. Економіка підприємства. – К. : А.С.К., 2010. – 224 с.
2. Anily S., Federgruen A. One warehouse multiple retailer systems with vehicle routing costs // Management science. – 1990. – 36(1). – P. 92-114.
3. Arntzen B. C., Brown G. G., Harrison T. P., Trafton L. L. Global supply chain management at Digital Equipment Corporation // Interfaces. – 1995. – 25(1). – P. 69-93.
4. Altiok T., Ranjan R. Multi-stage, pull-type production/inventory systems // IIE transactions. – 1995. – 27. – P. 190-200.
5. Aykin T. The hub location and routing problem // European journal of operations research. – 1995. – 83. – P. 200-219.
6. Balakrishnan A., Graves S. A composite algorithm for a concave-cost network flow problem // Networks. – 1989. – 19. – P. 175-202.
7. Balakrishnan A., Ward J. E., Wong R. T. Integrated facility location and vehicle routing models: recent work and future prospects // American journal of mathematical and management sciences. – 1987. – 7. – P. 35-61.
8. Beamon B. M. Supply chain design and analysis: models and methods // International journal of production economics. – 1998. – 55. – P. 281-294.

9. Bookbinder J. H., Reece K. E. Vehicle routing considerations in distribution system design // European journal of operations research. – 1988. – 37(2). – P. 204-213.
10. Bramel J., Simchi-Levi D. The logic of logistics: theory, algorithms and application for logistics management. – Berlin : Springer, 1997.
11. Burns L. B., Hall R. W., Blumenfeld D. E., Daganzo C. F. Distribution strategies that minimize transportation and inventory costs // Operations research. – 1987. – 33(3). – P. 469-490.
12. Camm J. D., Chorman T. E., Dull F. A., Evans J. R., Sweeney D. J., Wegryn G. W. Blending OR/MS judgment and GIS: restructuring P&G's supply chain // Interfaces. – 1997. – 27(1). – P. 128-142.
13. Chan L. M. A., Simchi-Levi D. Probabilistic analyses and algorithms for three-level distribution systems // Management science. – 1998. – 44(11). – P. 1562-1576.
14. Chan L. M. A., Muriel A., Simchi-Levi D. Supply-chain management: integrating inventory and transportation // Working paper. Departament of Industrial Engineering and Management Science. Northwestern University. – 1999.
15. Chandra P., Fisher M. L. Coordination of production and distribution planning // European journal of operations research. – 1994. – 72. – P. 503-517.
16. Chien T. W., Balakrishnan A., Wong R. T. An integrated inventory allocation and vehicle routing problem // Transportation science. – 1989. – 32(2). – P. 67-76.
17. Clark A. J., Scarf H. Optimal policies for a multi-echelon inventory problem // Management science. – 1960. – 6. – P. 475-490.
18. Cohen M. A., Kleindorfer P. R. Creating value through operations / The legacy of Elwood S. Buffa. – Dordrecht : Kluwer, 1993. – P. 3-21.
19. Cohen M. A., Lee H. L. Strategic analysis of integrated production-distribution systems: models and methods // Operations research. – 1988. – 36(2). – P. 216-228.
20. Cohen M. A, Lee H. L. Resource deployment analysis of global manufacturing and distribution networks // Journal of manufacturing and operations management. – 1989. – 2. – P. 81-104.
21. Cohen M. A., Moon S. An integrated plant loading model with economies of scale and scope // European journal of operations research. – 1991. – 50. – P. 226-279.
22. Cornuejols G., Nemhauser G. L., Wolsey L. A. The uncapacitated facility location problem / Discrete location theory. P. B. Mirchandani, R. L. Francis (eds.). – New York : Wiley, 1990.
23. Dror M., Levy L. A vehicle routing improvement algorithm comparison of a «greedy" and amatching implementation for inventory routing // Computers and operations research. – 1986. – 13(1). – P. 33-45.
24. Dror M., Trudeau P. Stochastic vehicle routing with modified savings algorithm // European journal of operations research. – 1986. – 23. – P. 228-235.
25. Ernst R., Pyke D. Optimal base stock policies and truck capacity in a two echelon system // Naval research logistics. – 1993. – 40. – P. 879-903.
26. Federgruen A., Simchi-Levi D. Analysis of vehicle routing and inventory-routing problems / Handbook operations research and management science: network routing. Vol. 8. M. O. Ball, T. L. Magnanti, C. L. Monma, G. L. Nemhauser (eds.) – Amsterdam : Elsevier, 1995. – P. 297-373.
27. Federgruen A., Zipkin P. A combined vehicle routing and inventory allocation problem // Operations research. – 1984. – 32(5). – P. 1019-1037.
28. Fisher M. L., Jaikumar R. A generalized assignment heuristic for vehicle routing // Networks. – 1981. – 11. – P. 109-124.
29. Freling R., Romeijn H. E., Romero Morales D., Wagelmans A. P. M. A branch and price algorithm for the multi-period single-sourcing problem // Working Paper. Department of Industrial and Systems Engineering, University of Florida. – 1999. – 99-12.
30. Geoffrion A. M., Graves G. W. Multicommodity distribution system design by Benders decomposition // Management science. – 1974. – 20 (5). – P. 822-844.
31. Geunes J., Chang B. M. Operations research models for supply chain management and design / Encyclopedia of optimization. 2-nd edition. P. M. Pardalos, C. A. Floudas (eds.) – Springer, 2009. – P. 2704-2715.
32. Gorbachuk V. On the transportation subproblem of Euro-2012 / Netwok science. – Kyiv : V. M. Glushkov Institute of Cybernetics; Texas A&M University; University of Florida, 2010. – P. 6-7.
33. Graves S. C., Kletter D. B., Hetzel W. B. A dynamic model for requirements planning with application to supply chain optimization // Operations research. – 1998. – 46(S). – P. S35-S49.
34. Graves S. C., Willems S. Optimizing strategic safety stock placement in supply chains // Working paper. Sloan School of Management. MIT. – 1998.
35. Handbook operations research and management science: logistics of production and inventory. Vol 4. S. C. Graves, A. H. G. Rinnooy Kan, P. H. Zipkin (eds.) – Amsterdam : Elsevier, 1993.
36. Hansen P. H., Hegedahl B., Hjortkjaer S., Obel B. A heuristic solution to the warehouse location-routing problem // European journal of operations research. – 1994. – 76. – P. 111-127.
37. Henig M., Gerchak Y., Ernst R., Pyke D. F. An inventory model embedded in designing a supply contract // Management science. – 1997. – 43(2). – P. 184-189.
38. Hodder J. E., Dincer M. C. A multifactor model for international plant location and financing under uncertainty // Computers and operations research. – 1986. – 13(5). – P. 601-609.
39. Jacobsen S. K., Madsen O. B. G. A comparative study of heuristics for a two-level location-routing problem // European journal of operations research. – 1980. – 5. – P. 378-387.
40. Laporte G., Louveaux F., Mercure H. Models and exact solutions for a class of stochastic location-routing problems // Ibid. – 1989. – 39. – P. 71-78.
41. Laporte G., Nobert Y. An exact algorithm for minimizing routing and operating costs in depot location // Ibid. – 1981. – 6. – P. 224-226.
42. Laporte G., Nobert Y., Pelletier P. Hamiltonian location problems // Ibid. – 1983. – 12. – P. 80-87.
43. Lee H. L., Billington C. Material management in decentralized supply chains // Operations research. – 1993. – 41(5). – P. 835-847.
44. Min H. Consolidation terminal location-allocation and consolidated routing problems // Journal of business logistics. – 1993. – 17(2). – P. 235-263.
45. Min H., Jayaraman V., Srivastava R. Combined location-routing problems: a synthesis and future research directions // European journal of operations research. – 1998. – 108. – P. 1-15.
46. Nambiar J. M., Gelders L. F., Van Wassenhove L. N. Plant location and vehicle routing in the Malaysian rubber smallholder sector: a case study // Ibid. – 1989. – 38. – P. 14-26.
47. Perl J., Daskin M. S. A warehouse location-routing methodology // Journal of business logistics. – 1984. – 5. – P. 92-111.
48. Perl J., Daskin M. S. A warehouse location-routing problem // Transportation research. Part B. – 1985. – 19B. – P. 381-396.
49. Pirkul H., Jayaraman V. A multi-commodity, multiplant, capacitated facility location problem: formulation and efficient heuristic solution // Computers and operations research. – 1998. – 25(10). – P. 869-878.
50. Pyke D. F., Cohen M. A. Multi-product integrated production-distribution systems // European journal of operations research. – 1994. – 74(1). – P. 18-49.
51. Quantitative models for supply chain management. S. Tayur, R. Ganeshan, M. Magazine (eds.) – Dordrecht : Kluwer, 1998.
52. Romeijn H. E, Romero Morales D. An asymptotically optimal greedy heuristic for the multi-period singlesourcing problem: the cyclic case // Working Paper. Department of Industrial and Systems Engineering, University of Florida. – 1999. – 99-11.
53. Romeijn H. E., Romero Morales D. Asymptotic analysis of a greedy heuristic for the multi-period single-sourcing problem: the acyclic case // Ibid. – 1999. – 99-13.
54. Schwarz L. B. Multi-level production/inventory control systems: theory and practice. – Amsterdam : North-Holland, 1981.
55. Slats P. A., Bhola B., Evers J. M., Dijkhuizen G. Logistic chain modeling // European journal of operations research. – 1995. – 87. – P. 1-20.
56. Srivastava R. Alternate solution procedures for the location routing problem // OMEGA. International journal of management science.– 1993.– 21(4).– P. 497-506.
57. Srivastava R., Benton W. C. The location-routing problem: considerations in physical distribution system design // Computers and operations research. – 1990. – 17(5). – P. 427-435.
58. Stevens G. C. Integrating the supply chain // International journal of physical distribution and materials management. – 1989. – 19. – P. 3-8.
59. Vidal C. J., Goetschalck M. Strategic production-distribution models: a critical review with emphasis on global supply chain models // European journal of operations research. – 1997. – 98. – P. 1-18.
60. Webb I. R. Cost functions in the location of depots for multi-delivery journeys // Operations research quarterly. – 1968. – 19. – P. 311-328.
61. Webb I. R., Larson R. C. Period and phase of customer replenishment: a new approach to the strategic inventory/routing problem // European journal of operations research. – 1995. – 85. – P. 132-148.
62. Yano C. A., Gerchak Y. Transportation contracts and safety stocks for just-in-time deliveries // Journal of manufacturing and operations management. – 1989. – 2. – P. 314-330.

УДК 519.86

Макаренко О.І.
кандидат фізико-математичних наук,
професор кафедри вищої математики
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Кіщенко О.В.
аспірант кафедри вищої математики
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

ВИКОРИСТАННЯ ГЕНЕТИЧНОГО АЛГОРИТМУ ПРИ ПРОЕКТУВАННІ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБІГУ НА ОСНОВІ МЕРЕЖІ ПЕТРІ

У статті розглядається метод мінімізації ризиків, які виникають на етапах життєвого циклу електронного документу з використанням імітаційної моделі на основі мереж Петрі, параметри якої визначаються генетичним алгоритмом. Формулюється цільова функція для застосування генетичного алгоритму при розв'язуванні даного типу задач.
Ключові слова: мережа Петрі, ризик, електронний документообіг, генетичний алгоритм, популяція.

Макаренко А.И., Кищенко О.В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГЕНЕТИЧЕСКОГО АЛГОРИТМА ПРИ ПРОЕКТИРОВАНИИ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА НА ОСНОВЕ СЕТИ ПЕТРИ

В статье рассматривается метод минимизации рисков, возникающих на этапах жизненного цикла электронного документа с использованием имитационной модели на основе сетей Петри, параметры которой определяются генетическим алгоритмом. Формулируется целевая функция для применения генетического алгоритма при решении данного типа задач.
Ключевые слова: сеть Петри, риск, электронный документооборот, генетический алгоритм, популяция.

Makarenko O.I., Kishchenko O.V. DESIGNING AN ELECTRONIC DOCFLOW BASED ON PETRI NETS WITH USING THE GENETIC ALGORITHM

The article describes a method to minimize the risks arising on the stages of the life cycle of an electronic document using a simulation model based on Petri nets, the parameters of which are determined by the genetic algorithm. The author formulates the objective function for the application of genetic algorithm for solving this type of problem.
Keywords: Petri net risk, electronic document management, genetic algorithm, population.

Постановка проблеми. Сьогодні актуальним і перспективним з наукової та практичної точки зору є вирішення проблеми проектування системи з необхідною поведінкою на основі заданих компонентів. Тобто на основі певних правил програма повинна перетворити вхідні дані у вихідні. Причиною цього є мінливе бізнес-середовище, яке вносить свій відбиток і на існуючий документообіг компанії – для прикладу, зміни в законодавстві змушують переглядати бізнес-процеси та змінювати параметри документообігу. Таким чином, необхідним стає використання синтезу електронних систем: задані вхідні сигнали система повинна перетворити у вихідні за певними правилам; треба автоматично синтезувати в електронну систему документообігу з потрібною поведінкою та з певним набором компонентів. Більшість існуючих програмних комплексів систем електронного документообігу не здатні в автоматичному режимі вирішувати ці проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Генетичний алгоритм є стратегічним підходом до вирішення проблеми, зокрема мінімізації ризиків, який можливо адаптувати фактично до будь-якої предметної області. У той же час для аналізу проблемних зон особлива увага приділяється методам моделювання, одним з яких є мережі Петрі. Актуальність і перспектива використання генетичних алгоритмів на основі мереж Петрі підтверджується сучасними науковими дослідженнями. Так, науковці часто для аналізу процесу використовують графові моделі. В них задача зводиться до розфарбовування графа. Різні етапи процесу часто вирішуються за допомогою алгоритмів математичного програмування і різних евристик, що моделюють роботу об'єкта моделювання. В останнє десятиліття все більшої популярності для вирішення різних задач набули генетичні алгоритми. При пошуку рішення вони реалізують спрощені моделі основних факторів еволюції, таких як спадкова мінливість, природний відбір, дрейф генів.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в адаптації генетичного алгоритму до вирішення проблеми – мінімізації ризиків, які виникають при проходженні електронним документом його життєвого циклу. Моделі життєвого циклу документообігу доцільно представляти у вигляді мереж Петрі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основним результатом роботи є формалізація і алгоритмізація процесу проектування системи електронного документообігу шляхом формування рішення з фіксованою структурою з заданих компонентів. Хоча ця задача і належить до найпростішого класу задач проектування електронних систем, однак її рішення істотно ускладнюється величезною кількістю можливих варіантів реалізації, у зв'язку з присутністю ризиків на кожному етапі виконання процесу, з яких необхідно вибрати один, що задовольняє заданій умові. Для подолання цієї проблеми пропонується використовувати генетичні алгоритми на основі побудованих мереж Петрі. Метою даної роботи є вирішення більш складної задачі формалізації і алгоритмізації процесу проектування систем електронного документообігу шляхом формування рішення, спираючись на мінливу структуру процесу документообігу через прояви ризиків.

Постановка задачі. Розглянемо наступний клас задач проектування систем електронного документообігу. Дано:

$$S = (In, Out, (S_k)_{k=1}^{K}, (f_\alpha)_{\alpha=1}^{A}, (f_\beta)_{\beta=1}^{B}),$$

де S – система, яку необхідно спроектувати;
In – множина вхідних даних системи S;
Out – множина вихідних даних системи S;

Sk – k- та підсистема системи S;

f_α – функція, що визначає, які вихідні дані відповідають вхідним даними: f_α : In→Out;

f_β – бінарне відношення на множині $(S_k)_{k=1}^K$: $f_\beta \subset (S_k)_{k=1}^K \times (S_k)_{k=1}^K$.

Рис. 1. Контекстна модель системи

Потрібно для заданої функції f_α підібрати бінарне відношення F_β таке, щоб безліч підсистем $(S_k)_{k=1}^K$ забезпечувало обробку системою S вхідних даних у вихідні дані відповідно до функції f_α.

Формалізація мережами Петрі. Входи системи S будуть моделюватися множиною позицій $P^{in} = (p_m^{in})_{m=1}^M$, де M – кількість входів системи, а її виходи – множиною позицій $P^{out} = (p_n^{out})_{n=1}^N$, де N – кількість виходів системи (рис. 1).

Входи і виходи підсистем системи S також будуть моделюватися множиною позицій. Входи підсистеми S_k – це множина $P_k^{in} = (p_{k,m}^{in})_{m=1}^{M(k)}$, де M(k) – кількість входів підсистеми S_k, а її виходи – множина $P_k^{out} = (p_{k,n}^{out})_{n=1}^{N(k)}$, де N(k) – кількість виходів підсистеми S_k (рис. 2).

Підсистеми $(S_k)_{k=1}^K$ можуть бути пов'язані як між собою, так і з входами і виходами системи S. Ці зв'язки будуть моделюватися безліччю переходів $T = (t_q)_{q=1}^Q$, де Q – кількість переходів. Кожний перехід t_q характеризується своїми вхідними і вихідними позиціями. Входами переходу t_q можуть бути як будь-які входи системи S, так і будь-які виходи підсистем. Виходами переходу можуть бути як будь-які виходи системи, так і будь-які входи підсистем $(S_k)_{k=1}^K$.

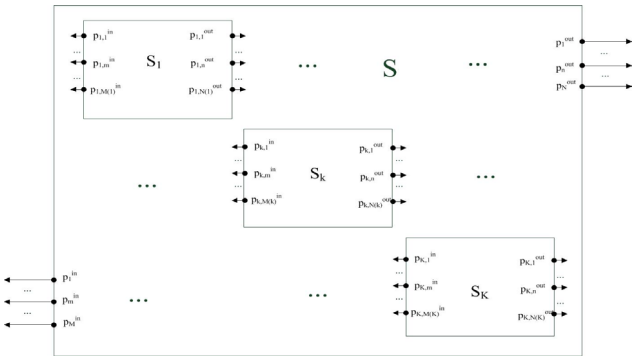

Рис. 2. Множина підсистем системи

Позначимо входи переходу t_q через In_q, а виходи – через Outq. Тоді, виходячи з вищесказаного,

$$In_q \in P_{in} \bigcup \left(\bigcup_{k=1}^{K} P_k^{out} \right) \text{ і}$$

$$Out_q \in P_{out} \bigcup \left(\bigcup_{k=1}^{K} P_k^{in} \right).$$

Відповідно, для кожного входу системи S повинен існувати перехід t_q, з'єднаний з цим входом. Крім цього, для кожного виходу кожної підсистеми S_k повинен існувати перехід t_q, з'єднаний з цим виходом. Формально ці вимоги можна записати у вигляді рівності:

$$\bigcup_{q=1}^{Q} In_q = P_{in} \bigcup \left(\bigcup_{k=1}^{K} P_k^{out} \right).$$

Аналогічно, для кожного виходу системи S повинен існувати перехід t_q, з'єднаний з цим виходом, і для кожного входу кожної підсистеми S_k повинен існувати перехід t_q, з'єднаний з цим входом. Формально ці вимоги можна записати у вигляді рівності.

$$\bigcup_{q=1}^{Q} Out_q = P_{out} \bigcup \left(\bigcup_{k=1}^{K} P_k^{in} \right).$$

Різні переходи можуть мати деякі загальні вхідні і вихідні позиції, але повністю співпадаючих переходів бути не повинно. Ця вимога формально записується наступним чином:

$$In_{q_1} = In_{q_2} \Rightarrow Out_{q_1} \neq Out_{q_2} \text{ (при } q_1 \neq q_2);$$

$$Out_{q_1} = Out_{q_2} \Rightarrow In_{q_1} \neq In_{q_2} \text{ (при } q_1 \neq q_2).$$

Множина підсистем $(S_k)_{k=1}^K$ разом з підмножиною множини переходів $T = (t_q)_{q=1}^Q$ повністю визначають поточну структуру системи S. Необов'язково всі підсистеми повинні бути задіяні в поточній структурі. При цьому перебудова структури системи S визначається зміною підмножини задіяних в даний момент переходів. Приклад структури системи показаний на рис. 3.

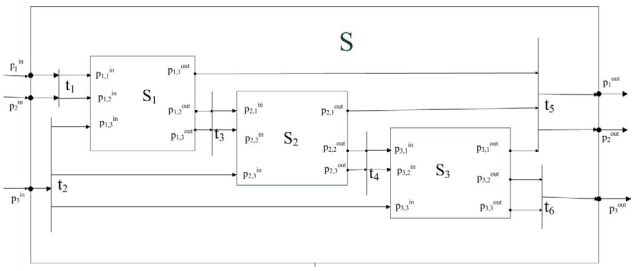

Рис. 3. Приклад структури системи

Перебудова функцій (зміна алгоритму функціонування системи S) відбувається в підсистемах $(S_k)_{k=1}^K$. У загальному випадку кожній підсистемі S_k можна спів ставити множину мереж Петрі, які будуть моделями програм обробки даних. Позначимо цю множину через PN_k і визначимо її наступним чином

$$PN_k = (PN_{k,r})_{r=1}^{R(k)},$$

де $PN_{k,r}$ – r-й алгоритм обробки даних підсистемою S_k, змодельований у вигляді мережі Петрі.

Формально необхідно для кожної мережі Петрі $PN_{k,r}$ описати її позиції, переходи і дуги. Але в загальному випадку мережа $PN_{k,r}$ моделює деяку дію з перетворення вхідних даних у вихідні дані. Тому далі для простоти в якості моделей алгоритмів будуть розглядатися не мережі Петрі $PN_{k,r}$, а переходи («вироджені» мережі Петрі). Таким чином, множина PN_k буде виглядати так:

$$PN_k = (t_{k,r})_{r=1}^{R(k)}.$$

Входами $In_{k,r}$ кожного переходу $t_{k,r}$ можуть бути будь-які входи підсистеми S_k: $In_{k,r} \in P_k^{In}$, а виходами $Out_{k,r}$ кожного переходу $t_{k,r}$ можуть будь виходи підсистеми S_k: $Out_{k,r} \in P_k^{Out}$.

Виходячи з усього вищесказаного, модель системи S у вигляді мережі Петрі може виглядати, наприклад, так, як показано на рис. 4. У цій моделі

напівжирним виділено шлях, по якому вхідні дані, що надходять на верхні два входи системи S (на малюнку у вигляді двох міток), проходять через її підсистеми і з'являються на нижньому виході системи S. Пунктиром виділені незадіяні переходи і дуги.

Опис генотипу. Генетичний алгоритм необхідно адаптувати до конкретної предметної області шляхом визначення параметрів і операторів генетичного алгоритму. При використанні генетичного алгоритму альтернативні рішення представляються у вигляді рядка символів, що має фіксовану довжину і називається генотипом. Тому особливу увагу слід приділити формального опису генотипу. В нашому випадку генотип G повинен визначати:

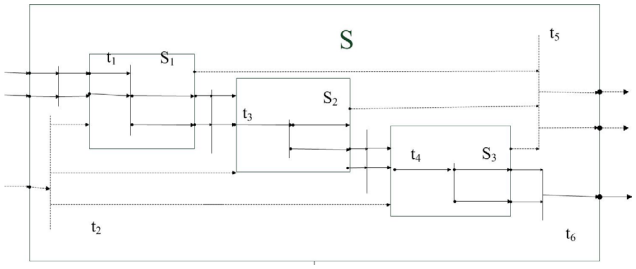

Рис. 4. Приклад моделі системи S

- які переходи з множини $T=(t_q)_{q=1}^{Q}$ будуть представлені в моделі системи S;
- які переходи з множини $PN_k=(t_{k,r})_{r=1}^{R(k)}$ будуть представлені в моделі кожної підсистеми S_k.

Таким чином, генотип G матиме наступний вигляд:

$$G=(g_1,...,g_q,...,g_Q,h_1,...,h_k,...,h_K),$$

де $g_q\in(0,1)$ і $h_k\in(0,1,...,r,...,R(k))$.

Якщо $g_q=0$, то перехід tq відсутній в моделі системи S, інакше ($g_q=1$) перехід t_q присутній в моделі системи S. Якщо $h_k=0$, то в моделі підсистеми S_k відсутній алгоритм обробки даних (не завантажена програма). Якщо $h_k=r$ ($r\in\{1,...,R(k)\}$), то в моделі підсистеми S_k представлений перехід $t_{k,r}$.

Таким чином, число C всіх гіпотетично можливих моделей системи S визначається наступною формулою:

$$C=2^Q\prod_{k=1}^{K}(R(k)+1).$$

Тому навіть при невеликій кількості зв'язків, підсистем і алгоритмів обробки даних кількість моделей системи S дуже велика. Наприклад, при Q=10, K=10 R(1)=R(2)= ⋯ =R(10)=10 і отримуємо $C=2^{10}\times11^{10}=22^{10}=26559922791424$.

Цільова функція. Серед величезної кількості усіх гіпотетично можливих моделей системи S необхідно знайти саме ту, яка вирішує поставлену задачу: з наявного множини підсистем $(S_k)_{k=1}^{K}$ та системи переходів $T=(t_q)_{q=1}^{Q}$ побудувати таку систему S, яка на вхідний вектор реагувала би потрібним вихідним вектором. Тому чим ближче вихідний вектор до необхідного, тим побудована система краще.

Для оцінки цієї близькості введемо позначення для необхідного вектора: $V=(v_1,...,v_n,...,v_N)$, де v_n – планова ймовірність виникнення того чи іншого ризику в позиції p_n^{in} системи S. Зрозуміло, що $v_n\in(0...1)$. Вектор, який вийшов в результаті роботи системи S, позначимо через $W=(w_1,...,w_n,...,w_N)$, де w_n – ймовірність виникнення ризику, які реально знаходяться в позиції p_n^{out} системи S. Аналогічно, $w_n\in(0...1)$.

Різницю (відстань) між необхідним і реальним вектором (плановою і фактичною ймовірністю) можна оцінювати, наприклад, за формулою [1]:

$$p(V,W)=\sum_{n=1}^{N}|v_n-w_n|.$$

Вибір цільової функції впливає на ефективність роботи генетичного алгоритму. Тому на практиці можна використовувати і формулу, яка визначає евклідову відстань

$$p(V,W)=\sqrt{\sum_{n=1}^{N}(v_n-w_n)^2}\,.$$

Змінюючи параметр p, можна буде впливати на ефективність роботи генетичного алгоритму. Чим менше p, тим ближче система S до необхідної конфігурації. При p=0 система повністю відповідає заданій вимозі. Але, тим не менш, немає гарантії того, що з заданої множини підсистем $(S_k)_{k=1}^{K}$, їх моделей $PN_k=(t_{k,r})_{r=1}^{R(k)}$ і зв'язків $T=(t_q)_{q=1}^{Q}$ можна побудувати необхідну систему S.

Оператори генетичного алгоритму. Після вибору цільової функції можна описати оператори генетичного алгоритму. Оператор відбору повинен відбирати для схрещування ті генотипи, які найближчі до необхідної конфігурації. Організувати цей процес можна, наприклад, наступним чином: упорядкувати всі наявні генотипи за якістю (від кращого до гіршого) і схрещувати сусідні пари. Можна також дозволити найкращим генотипам брати участь в декількох схрещуваннях.

Оператор схрещування можна описати таким чином. Розглянемо два генотипу

$$G_1=(g_1^1,...,g_q^1,g_{q+1}^1,...g_Q^1,h_1^1,...,h_k^1,h_{k+1}^1,...,h_K^1)$$

$$G_2=(g_1^2,...,g_q^2,g_{q+1}^2,...g_Q^2,h_1^2,...,h_k^2,h_{k+1}^2,...,h_K^2)$$

Випадковим чином вибираємо два числа: q з діапазону (множини) $\{1,2,...,Q\}$ і k з діапазону $\{1,2,...,K\}$. А потім міняємо відповідні ділянки генотипів. Таким чином, з батьків G_1 і G_2 виходять нащадки G_3 і G_4, які успадковують властивості батьків:

$$G_3=(g_1^1,...,g_q^1,g_{q+1}^2,...g_Q^2,h_1^1,...,h_k^1,h_{k+1}^2,...,h_K^2)$$

$$G_4=(g_1^2,...,g_q^2,g_{q+1}^1,...g_Q^1,h_1^2,...,h_k^2,h_{k+1}^1,...,h_K^1)$$

Можна обмежитися і вибором якогось одного числа (q або k). Скільки чисел буде вибрано (одне або два) і якщо одне, то яке саме, можна також визначати випадковим образом. Можна також вибрати для кожного діапазону ($\{1,2,...,Q\}$ і $\{1,2,...,K\}$) по дві точки і обмінюватися «серединками».

Оператор мутації можна описати таким чином. Розглянемо один генотип

$$G=(g_1,...,g_q,...,g_Q,h_1,...,h_k,...,h_K).$$

Випадково вибираємо два числа: q з діапазону $\{1,2,...,Q\}$ і k з діапазону $\{1,2,...,K\}$. А потім міняємо значення g_q та h_k в такий спосіб, що якщо $g_q=0$, міняємо його на одиницю: $g_q=0$. І навпаки: якщо $g_q=1$, то стане $g_q=0$. Якщо $h_k=r$, то міняємо його на будь-яке інше з діапазону $\{0,1,...,r-1,r+1,...,R(k)\}$. Зрозуміло, при $r=0$ це буде діапазон $\{1,...,R(k)\}$., а при $r=R(k)$ це буде діапазон $\{0,1,...,R(k)-1\}$. Оператор редукції повинен видаляти слабкі генотипи. Для цього після схрещування необхідно визначити характеристики всіх нащадків. Потім нащадків і батьків треба об'єднувати в одну множину генотипів і впорядкувати їх за характеристиками від кращого до гіршого. Хто виявився в гіршій половині, того відкидаємо.

Рішення задачі. Перед початком роботи операторів генетичного алгоритму необхідно задати початкову популяцію генотипів. Якщо є які-небудь гіпотези про структуру і функціонування системи S, то генотипи

може описати сам проектувальник. Інакше можна випадково згенерувати кілька генотипів. Розмір популяції також визначається проектувальником.

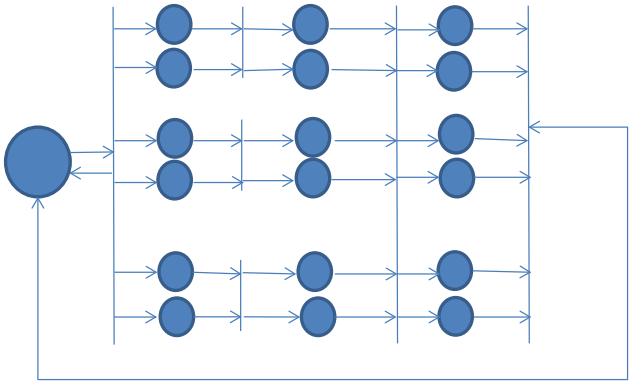

Рис. 5. Опис генетичного алгоритму мережею Петрі

Нижче приведений покроковий процес генетичного алгоритму [2]:

1) початкова популяція генотипів $G_1, G_2, \ldots G_{2D}$ розміщується в позиціях мережі Петрі;

2) оператор здійснює відбір генотипів для схрещування;

3) оператори здійснюють схрещування генотипів, які потім піддаються мутації;

4) цикл роботи завершує оператор, що видаляє слабкі генотипи;

5) потім процес повторюється.

Зупинка цього циклічного процесу може визначатися різними способами:

- визначенням певної кількості циклів;
- визначенням нижньої межі якості всієї популяції;
- визначенням нижньої межі якості частини популяції (наприклад, половини).

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки:

1. Сформульована задача мінімізації ризиків, що виникають на етапах руху електронного документа в системі, в термінах генетичного алгоритму має практичне застосування в системах управління документообігом.

2. Отримана мережева модель системи, в структурі якої окремо виділені підмножини, що описують різні категорії документів.

3. Запропонований підхід до вирішення завдання мінімізації ризиків, що виникають на етапах руху електронного документа в системі, може бути рекомендований для систем різного рівня складності.

4. Запропонована модель електронного документообігу на основі мережі Петрі може використовуватися для систем з великим потоком документів.

5. Даний метод можливо адаптувати для вирішення інших задач електронного документообігу, змінивши цільову функцію генетичного алгоритму.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Колмогоров А.Н. Элементы теории функционального анализа : учеб. для вузов / А.Н. Колмогоров, С.В. Фомин. – 6-е изд., испр. – М. : Наука, 1989. – 624 с.
2. Ельчанинов Д.Б. Применение генетических алгоритмов при проектировании компьютерной техники / Д.Б. Ельчанинов, Д.А. Петросов, Сами Механа // Вестник Херсонского государственного университета. – 2003. – № 2(18). – С. 45-49.

УДК 004.738.5:658.8

Панасенко Л.М.
старший викладач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи Черкаського державного технологічного університету

ПОЗИЦІОНУВАННЯ ТЕРИТОРІЇ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ

У статті обґрунтовується підхід до використання інтернет-брендингу. Розглянуто основні напрями онлайн-просування бренду та його особливості. Представлено рекомендації з підвищення ефективності використання можливостей мережі Інтернет щодо брендингу території.

Ключові слова: бренд території, інтернет-брендинг, інструменти брендингу, геомаркетинг, територіальний маркетинг, брендовані сніппети, вірусний маркетинг.

Панасенко Л.М. ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ТЕРРИТОРИИ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ СЕТИ ИНТЕРНЕТ

В статье обосновывается поход к использованию интернет-брендинга. Рассмотрены основные направления онлайн-продвижения бренда и его особенности. Представлены рекомендации по повышению эффективности использования возможностей сети Интернет для брендинга территории.

Ключевые слова: бренд территории, интернет-брендинг, инструменты брендинга, геомаркетинг, территориальный маркетинг, брендированные сниппеты, вирусный маркетинг.

Panasenko L.M. THE TERRITORY POSITIONING ON THE INTERNET OPPORTUNITIES BASIS

The article explains the campaign to use Internet branding. The main directions of online branding and its features are considered. The recommendations for Internet opportunities improving for territory branding are presented.

Keywords: brand territory, online branding, branding tools, geomarketing, territorial marketing, branded snippets, virus marketing.

Постановка проблеми. Інтернет-брендинг є відносно новим напрямом брендингу, який застосовується при просуванні території. Він передбачає використання можливостей інтернет-мережі для створення і просування нових чи вже існуючих брендів так званих геопродуктів, тобто країн, регіонів, міст, ло-

кальних територій. Даний напрям досліджень дуже активно розвивається останніми роками. Слід відзначити, що він є досить специфічним. По-перше, тому, що дослідження в даній галузі носять міждисциплінарний характер та стосуються сфер, які одночасно відносяться до інформатики, маркетингу, брендингу. По-друге, є дискусійним питання співвідношення інтернет-брендингу і традиційного брендингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження показали, що деякі фахівці вважають, що розробка бренду, юридична реєстрація його елементів, обґрунтування загальної моделі й стратегії просування не є завданнями інтернет-брендингу, який містить тільки заходи, пов'язані із просуванням бренду в мережі. Такої думки дотримується, зокрема, Т.І. Шабанов [1]. Інші фахівці під інтернет-брендингом передбачають увесь комплекс заходів, пов'язаний із просуванням так званого інтернет-бренду. В якості прикладу можна привести статтю О.Н. Голубцова [2]. На думку автора, більш обгрунтованим є перший підхід, тому що інтернет-бренд як бренд, що використовується виключно в інтернет-мережі, зустрічається вкрай рідко. Причому разом з інструментами інтернет-брендингу використовуються й традиційні інструменти просування бренду.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування використання можливостей мережі Інтернет щодо позиціонування території. Для досягнення поставленої мети у статті були вирішені такі завдання:

- обґрунтовано підхід щодо використання інтернет-брендингу;
- розглянуто основні характеристики онлайн-просування бренду та його особливості;
- розроблено рекомендації з підвищення ефективності використання можливостей мережі Інтернет щодо брендингу території.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні інтернет-брендинг досить активно використовується окремими компаніями. Що ж стосується просування геопродуктів, то він зустрічається набагато рідше. Веб-сайти багатьох міст розроблені на дуже низькому рівні, інформація на них обновляється рідко, інші заходи інтернет-брендингу практично не використовуються. У той же час ефективне використання інтернет-брендингу підвищило б привабливість міст України для туристів, сприяло б росту конкурентоспроможності місцевих підприємств, їх продукції та послуг. При вмілому використанні цей інструмент дозволив би знизити регіональну асиметрію соціально-економічного розвитку, що також є дуже важливим.

Основними напрямами інтернет-брендингу є:

- сайт геотовару (території), що брендується;
- банерна реклама;
- робота на форумах і соціальних медіа;
- поширення рекламної інформації в онлайн-ЗМІ;
- поширення нерекламних статей у тематичних ЗМІ;
- вірусний маркетинг із використанням мережі Інтернет;
- запуск блогу.

Розглянемо коротко ці напрями.

Сайт товару, що брендується, частіше використовується саме при просуванні бренду території, ніж окремого товару або послуги. Для геопродуктів це часто єдиний використовуваний інструмент брендингу.

Банерна реклама при просуванні бренду територій використовується дуже рідко. Як правило, за допомогою банерної реклами просувають бренди продуктів, послуг або компаній.

Робота на форумах і в соціальних медіа також більше характерна для просування продуктів, послуг і компаній. Це пов'язане з тим, що для такої діяльності потрібно утримувати штат працівників, які будуть займатися цим на регулярній основі, або регулярно давати відповідні замовлення компаніям, які спеціалізуються на наданні такого роду послуг.

Поширення рекламної інформації в онлайн-ЗМІ з метою просування бренду регіону зустрічається частіше, але цей інструмент також не можна назвати розповсюдженим при брендуванні геопродуктів.

Більш придатним для даних цілей є поширення нерекламних статей у тематичних засобах масової інформації. Однак на практиці такі статті рідко супроводжуються брендом і слоганом території, навіть якщо вони розроблені.

Під вірусним маркетингом розуміються заходи, реалізація яких дозволяє забезпечити активне поширення потрібної інформації усередині цільової аудиторії самими потенційними споживачами [3, с. 178]. В якості інструмента вірусного маркетингу найчастіше використовується відеоролик, рідше – аудіозапис, флеш-додаток, фотографія або малюнок. Перевагою вірусного маркетингу є його дуже висока ефективність внаслідок низького рівня витрат. Вірусний маркетинг усе активніше використовується для просування брендів товарів і послуг. Для просування брендів геопродуктів він поки що використовується дуже рідко.

Ще одним інструментом просування бренду в мережі Інтернет є запуск блогу. Даний інструмент використовується на цей час частіше, ніж, наприклад, вірусний маркетинг, але рідше за банерну рекламу або поширення рекламної інформації в онлайн-ЗМІ. Для просування бренду територій поки використовується рідко.

Також відносно брендів геопродуктів можна сказати й про такий інструмент, як пошукове просування (SEO), тобто розміщення потрібної інформації на перших місцях пошукових результатів. Зараз він використовується практично тільки для просування брендів товарів і послуг. З метою залучення туристів важливу роль може зіграти створення туристського електронного атласу міста, якйи може бути використаний різними групами користувачів для розв'язку практичних завдань. Цей напрям електронного атласингу базується на категоріях неогеографії й метакартосеміотики [4].

Такий інструмент, як брендовані сніппети (невеликий уривок тексту, що супроводжується зображенням бренда або слоганом зі знайденої пошуковою машиною сторінки сайту) використовується як опис посилання в результаті пошуку. На даний час брендовані сніппети рідко використовуються для просування бренду регіону, однак, на нашу думку, у перспективі це буде одним з найбільш часто використовуваних інструментів.

Флеш-ігри, а також такий інструмент, як конкурси на тематичних сайтах для просування брендів поки використовуються рідко, для просування брендів регіонів їх практично не використовують.

Таким чином, при просуванні брендів регіонів найчастіше використовують такий інструмент, як офіційний сайт регіональних органів влади. Рідше використовуються поширення нерекламних статей у тематичних ЗМІ. Практично не використовуються розміщення реклами на банерах, робота на форумах і соціальних медіа, поширення рекламної інформації в онлайн-ЗМІ, вірусний маркетинг із використанням мережі Інтернет, запуск блогу, пошукове просування

(SEO), флеш-ігри, конкурси на тематичних сайтах. Дуже перспективним і практично не використовуваним у цей час інструментом просування бренду регіону є, на нашу думку, брендовані сніппети.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідження практики використання можливостей мережі Інтернет для брендингу території дозволило розробити такі рекомендації з підвищення його ефективності.

По-перше, при плануванні заходів щодо брендингу території в цільових регіональних програмах необхідне попереднє проведення маркетингових досліджень. Це має бути обов'язковим попереднім заходом.

По-друге, розробити спеціальну програму, після ухвалення рішення щодо просування території в мережі Інтернет, яка буде враховувати специфіку онлайн-просування.

По-третє, моніторинг результатів діяльності з просування бренду території. Мережа Інтернет надасть чудові можливості для збору статистики й інших матеріалів для аналізу ефективності реалізованої програми просування бренду.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шабанов Т.И. Развитие инструментов интернет-брендинга в России / Шабанов Т.И. // Бизнес в законе. – 2012. – № 1. – С. 332-335.
2. Голубцов О.Н. Становление интернет-брендинга в автобизнесе: Сайты выходят в офлайн-пространство / О.Н. Голубцов // Маркетинг услуг. – 2013. – № 2. – С. 146-153.
3. Хутыз З.М. Вирусный маркетинг как современная форма маркетинговой коммуникации / З.М. Хутыз, Е.М. Кузнецова // Экономика устойчивого развития. – 2013. – № 4(16). – С. 178-183.
4. Володченко А. Мобильные мини-атласы: новое поколение электронных атласов / Володченко А. – В сб.: Часопис картографії. Т. 3/2011. – Київ, 2011. – С. 5-10.

УДК 330.47:001.57

Савушкін Д.І.
аспірант кафедри економічної кібернетики і фінансів
Бердянського державного педагогічного університету

МОДЕЛЬ ЕКОНОМІКИ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН

Стаття присвячена вирішенню проблеми формування ефективного механізму управління розвитком національного курортно-рекреаційного комплексу в умовах трансформаційної економіки. Запропоновано концептуальні засади системного дослідження функціонування економіки курортно-рекреаційних утворень, які містять сукупність положень про сутність процесу розвитку таких систем, як сукупності трансформаційних перетворень. З метою дослідження проблеми економічної трансформації курортно-рекреаційних систем побудовано модель, яка дозволяє створювати ефективні механізми управління трансформацією рекреасистем.

Ключові слова: курортно-рекреаційна економіка, системний підхід, курортно-рекреаційна система, економічні трансформації, модель трансформаційних змін.

Савушкин Д.И. МОДЕЛЬ ЭКОНОМИКИ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦИОННЫХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

Статья посвящена решению проблемы формирования эффективного механизма управления развитием национального курортно-рекреационного комплекса в условиях трансформационной экономики. Предложены концептуальные принципы системного исследования функционирования экономики курортно-рекреационных образований, которые содержат совокупность положений о сущности процесса развития таких систем, как совокупности трансформационных преобразований. С целью исследования проблемы экономической трансформации курортно-рекреационных систем построена модель, которая позволяет создавать эффективные механизмы управления трансформацией рекреасистем.

Ключевые слова: курортно-рекреационная экономика, системный подход, курортно-рекреационная система, экономическая трансформация, модель трансформационных изменений.

Savushkin D.I. MODEL OF ECONOMY RESORT-RECREATION SYSTEMS IN THE CONDITIONS OF TRANSFORMATION CHANGES

The article is devoted the decision of problem forming effective mechanism of management development of national resort-recreation complex in the conditions of transformation economy. Conceptual principles of system research functioning economy of resort-recreation entities, which contain the aggregate of positions about essence of process development such systems, as aggregate of transformation, are offered. With the purpose of research of problem economic transformation of the resort-recreation systems a model, which allows creating the effective mechanisms of management transformation of resort-recreation systems is built.

Keywords: resort-recreation economy, system approach, resort-recreation system, economic transformations, model of transformation changes.

Постановка проблеми. Реформування національної економіки пов'язане з глибокими структурними перетвореннями в усіх сферах суспільного життя, трансформацією господарського комплексу України, здійсненням ефективної регіональної політики та іншими важливими напрямами соціально-економічного розвитку. Одним з найважливіших завдань цього процесу залишається пошук раціональних методів і способів активізації розвитку тих видів діяльності, для яких існують всі необхідні умови і які за своєю соціальною результативністю та економічною віддачею можуть скласти гідну конкуренцію традиційним галузям господарства. Серед таких своєрідних «ядер зростання» пріоритетне місце займає курортно-рекреаційна сфера.

У сучасній світовій економіці курортні рекреації – одна з самих високоприбуткових сфер господарства, а також одна з тих, що найбільш динамічно розвиваються. Багато країн мають в їх особі не лише постійно зростаюче джерело фінансових надходжень, але і за рахунок залучення мільйонів туристів активно розвивають інфраструктуру територій, створюють додаткові робочі місця. Україна володіє потужним курортно-рекреаційним потенціалом, ефективне освоєння якого може забезпечити не лише повне задоволення потреб населення в рекреаційних послугах, але і принести реальну економічну вигоду. Тому рекреаційна сфера у процесі ринкової трансформації економіки повинна зайняти одне з провідних місць у структурі господарського комплексу [1].

Комплексний характер національних курортно-рекреаційних комплексів, особливості їх функціонування в сучасних економічних умовах, високий рівень конкуренції як на ринку рекреаційних продуктів, так і з іншими галузями економіки за здобуття тих або інших видів ресурсів – усі ці та інші особливості сучасних українських курортно-рекреаційних комплексів визначають необхідність вирішення проблем обґрунтування ефективних методів по їх розвитку як в короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі. Таким чином, ринкову орієнтацію національних курортно-рекреаційних комплексів покликані забезпечити відповідні методології, засновані на сучасних концепціях дослідження складних економічних систем і перш за все – на методах системного дослідження та економіко-математичного моделювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проведені дослідження ґрунтуються на фундаментальних роботах вчених у галузі теорії економіко-математичного моделювання та її застосуванні в реальній економіці – К.О. Багриновського, В.В. Вітлінського, В.М. Гейця, Т.С. Клебанової, П.В. Захарченко, О.І. Черняка та багатьох інших; роботах із дослідження проблем розробки та впровадження системних методів трансформації економіки – Л. Берталанфі, В.М. Вовка, Д. Кліланда, Е. Крейда, С. Янга та ін.; дослідженнях економічних процесів у курортно-рекреаційній сфері – М.М. Амірханова, М.А. Бокова, В.Н. Василенка та інших [2; 3; 4].

Віддаючи належне науковій та практичній значущості праць названих авторів, необхідно підкреслити, що певне коло завдань концептуального, методологічного та методичного характеру є недостатньо розвинутим. Так, потребують подальшого дослідження: методологія системної трансформації економічних механізмів діяльності курортно-рекреаційних комплексів, яка повинна передбачати врахування нелінійного характеру перебігу економічних процесів; зміна стану, структури та адаптивних властивостей суб'єктів рекреаційної діяльності відповідно до розвитку світових процесів; суттєве підвищення впливу та непередбачуваності конкурентного середовища нашої країни, в якому розвиваються курортно-рекреаційні системи, тощо. Особливої актуальності набувають завдання розробки та вдосконалення інструментальних засобів трансформації економічних процесів у курортно-рекреаційній сфері, тобто комплексу механізмів, моделей та технологій, які дають змогу на практиці розв'язувати виникаючі динамічно змінні задачі функціонування вітчизняних курортно-рекреаційних комплексів, забезпечують їх цілеспрямований рух у рамках обраних пріоритетів розвитку та дозволяють суттєво знизити різноманітні втрати на підставі прийняття обґрунтованих економічних рішень.

Постановка завдання. Цілісне сприйняття складних і неоднозначних явищ сучасної економіки, формування комплексної системної концепції економічного розвитку курортно-рекреаційної сфери, її закономірностей значною мірою обумовлено осмисленням економічного середовища функціонування. Тенденція системних трансформацій, економічних криз, гіперконкуренція, дисипативні явища, збільшення ризиків супроводжуються зміною внутрішніх механізмів функціонування курортно-рекреаційних систем. Базисом для таких змін виступають трансформації економічних процесів, властивих курортно-рекреаційної економіці. Таким чином, виникає необхідність розробки інструментарію для аналізу та практичного застосування цього механізму в економіці курортно-рекреаційних систем.

Мета дослідження полягає у розробці методологічного підходу до дослідження динамічних процесів в курортно-рекреаційній економіці, де трансформація з'являється як їх внутрішня і необхідна частина. Це дозволяє розробити концепцію моделювання трансформаційних процесів розвитку економіки та вибрати ефективний математичний інструментарій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Курортно-рекреаційна економіка є важливою складовою частиною економічного потенціалу країни. Як частина цілого рекреаноміка випробовує на собі економічний вплив держави, у свою чергу впливаючи при цьому на розвиток національної економіки в цілому. Таким чином, спостерігається тісна взаємодія процесів розвитку економічних і курортно-рекреаційних систем. Причому ця взаємодія носить системний характер, що виражається у взаємозалежності, взаємовпливі і взаємообумовленості таких систем.

Введемо наступне визначення курортно-рекреаційної системи. Під курортно-рекреаційною системою будемо розуміти сукупність впорядкованих взаємодіючих, взаємозв'язаних і взаємозалежних елементів, яка має властивості, що не зводяться до властивостей окремих елементів, і призначена для виконання певних спеціалізованих функцій. Таке визначення рекреасистеми відображає можливість представлення курортної рекреації як різноманіття зв'язків, властивостей, відношень, що виявляються у процесі виробництва і реалізації курортно-рекреаційного продукту різними організаціями, які володіють рекреаційними ресурсами.

Математичне визначення такої системи представимо у вигляді кортежу:

$$S= <\Psi_a, \Psi_b, P(\Psi_a, \Psi_b)>,$$

де Ψ_a – підмодель, яка визначає поведінку системи;

Ψ_b – підмодель, яка визначає структуру системи;

$P(\Psi_a, \Psi_b)$ – предикат цілісності, який визначає призначення системи.

Підмодель Ψ_a також може бути представлена у вигляді наступного кортежу:

$$\Psi_a = <x,y,z,f,g>,$$

де $x = x(t)$ – вхідний сигнал, тобто кінцева множина функцій часу $t :< x_0(t),...,x_k(t) >$;

$y = y(t)$ – вихідний сигнал, який є кінцевою множиною функцій $y=< y_1(t),...,y_m(t) >$;

$z = z(t)$ – змінна стану моделі Ψ_a, яка також характеризується кінцевою множиною функцій $z=<z_1(t),...,z_n(t)>$, задання яких в певний момент часу дозволяє визначити значення вихідних характеристик моделі Ψ_a;

f та g – функціонали, які задають поточні значення вихідного сигналу $y(t)$ і внутрішнього стану $z(t)$:

$$y(t)= g(z(t),x(t)),\ z(t)= f(z(t_0),x(\tau)),\ \tau\in[t_0,t].$$

Представлені співвідношення є рівняннями стану системи. Такий підхід дозволяє розглядати систему як сукупність моделей і, головне, відображати семантику предметної області.

Курортно-рекреаційні системи характеризуються наступними основними ознаками: цілісністю, впорядкованістю, стійкістю, мінливістю і рухливістю. Ознака цілісності в рекреасистемах проявляється в наявності взаємозв'язків між курортно-рекреаційною діяльністю, природним середовищем, суспільством і економікою, що дозволяє зберегти їх системну стійкість. Порушення будь-якого з цих зв'язків приводить до виникнення хаотичних процесів, які ведуть до розпаду системи.

Функціонування курортно-рекреаційної системи в зовнішньому середовищі спирається на певну впорядкованість її елементів, відношень і зв'язків. Впорядкованими системами зазвичай називають такі системи, для яких істотний порядок їх елементів [5]. Стосовно курортних рекреацій ця властивість виявляється у суворій послідовності різних технологій лікувального, відновлювального і туристичного характеру, які складають сутність спеціалізованого курортно-рекреаційного продукту. Структурно і функціонально різні аспекти впорядкованості утворюють основу для виділення в рекреасистемах її підсистем.

Ознака стійкості функціонування рекреасистеми означає здатність адаптуватися до умов, що змінюються, а також здатність зберігати необхідні властивості в умовах збурень. При цьому передбачається взаємодія соціальних, економічних і екологічних аспектів. Принцип ефективності, що є внутрішньо властивим стійкості, має на увазі оптимальне використання ресурсів, включаючи біологічну різноманітність; зведення до мінімуму негативних екологічних, культурних і соціальних наслідків; і максимальне збільшення переваг для охорони довкілля.

У діяльності курортно-рекреаційних систем відбуваються постійні зміни. Ознака мінливості визначає здатність таких систем змінювати свою просторово-часову організацію як реакцію на умови довкілля. При цьому сутність курортно-рекреаційної системи не змінюється – змінюються лише структура і поведінковий характер її функціонування. Також під впливом екстремальних чинників довкілля в курортно-рекреаційних системах можуть виникнути нестаціонарні процеси, що призводять до виникнення катастроф або сценаріїв розвитку хаосу. Такі процеси розглядаються теорією еволюції як основний чинник еволюції [6].

Рухливість – одна з важливих властивостей курортно-рекреаційної системи, яка полягає в здатності швидко реагувати на зміни в довкіллі. Методи її діагностики включають прийоми визначення швидкості і легкості зміни всіляких процесів, характерних для курортних рекреацій, на процеси того ж або протилежного знаку, а також – швидкості виникнення і припинення процесу [7]. Особливість ознаки рухливості курортної рекреації як системи у даний час обумовлюється двома суперечливими тенденціями, характерними для сучасного суспільства. З одного боку, спостерігається соціальна інтеграція, з іншого – прагнення до індивідуалізації. Ці чинники, разом з економічними процесами, можуть привести до виникнення нової властивості рекреасистем – елітаризму, тобто переходу від групового споживчого попиту до індивідуального споживання.

Дослідження еволюційного розвитку рекреасистем неодмінно натрапляє на проблему життєвого циклу курортно-рекреаційного продукту, який має багато спільного з поняттям «трансформаційний цикл». Найбільш відомим підходом у цьому напрямі є модель життєвого циклу туристичної дестинації Р.В. Батлера [8] з подальшими її модифікаціями. Спираючись на концепцію життєвого циклу продукту американського економіста Р. Вемона, він виділив шість послідовних стадій еволюції туристичної (курортно-рекреаційної) дестинації: розвідка, залучення, розвиток, зміцнення, стагнація, занепад або оновлення. Головним показником переходу від однієї стадії до іншої служить зміна кількості прибуть (попиту) і, крім того, враховується стан природного середовища та курортної інфраструктури, а також відношення населення до рекреатуристів (рис. 1).

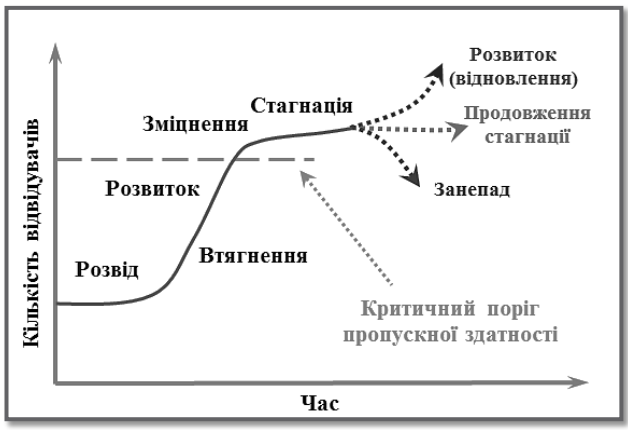

Рис. 1. ЖЦД на основі моделі Р. Батлера

Результати моделювання на основі моделі Батлера дозволяють сформулювати два підходи до управління ЖЦД. Перший підхід, який задається пропозицією (рис. 1.5а), полягає у наступному: поріг пропускної спроможності залишається на колишньому рівні, підтримка кількості рекреатуристів передбачається нижче за цей поріг за рахунок укороченої стадії розвитку. Таким чином, довга стадія залучення при повільному зростанні відвідувань переходить у стадію зміцнення, минуючи стадію розвитку.

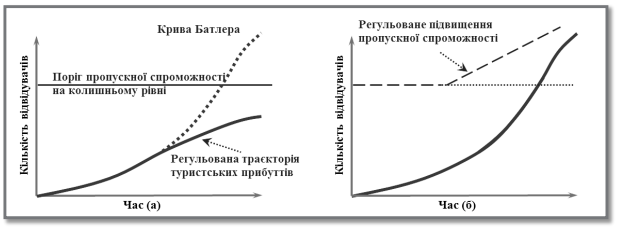

Рис. 2. Альтернативні сценарії ЖЦД на основі моделі Батлера

Стратегії для реалізації сценарію, що задаються пропозицією, передбачають: введення обмежень або квот на допустиму кількість відвідувачів; впровадження сучасних стандартів обслуговування; введення обмеження на розміри та кількість засобів розміщення; виділення окремих зон для розвитку курортів; заборона експансії, розширення інфраструктури; підвищення плати за в'їзд в дестинацію, тим самим знизивши попит.

Інший підхід, що задається попитом (рис. 2б), передбачає традиційну послідовність стадій. Проте при цьому приймаються заходи з підвищення порогу пропускної спроможності разом із збільшенням числа відвідувань. Реалізувати такий сценарій мож-

ливо за допомогою роботи з соціально-культурним впливом курортних рекреацій та запуском освітньо-ознайомлювальних програм для рекреатуристів і населення. Знизити вплив на довкілля допоможе посилення регулювання природоохоронної діяльності, впровадження «зеленого маркетингу». Економічний вимір рекреацій необхідно коригувати за допомогою активізації місцевого бізнесу та його експансії.

Таким чином, сценарій (рис. 2б) передбачає збільшення пропозиції для задоволення попиту, тоді як сценарій (рис. 2а) – стратегію управління зниженням попиту відповідно до існуючої пропозиції дестинації.

Слід зазначити, що існуючі у сучасній економіці тенденції системних трансформацій, економічних криз, гіперконкуренція, дисипативні явища, збільшення ризиків супроводжуються зміною внутрішніх механізмів функціонування курортно-рекреаційних систем. Базисом для таких змін виступають трансформації економічних процесів, властивих курортно-рекреаційної економіці. Модель процесу трансформації курортно-рекреаційних систем може бути представлено на основі теорії графів. Досвід дослідження складних систем [9] показує, що на початковому етапі аналізу їх елементи доцільно представляти у вигляді вершин графа, наділених певними властивостями, а взаємодію описувати за допомогою ребер.

Будемо вважати тотожними такі поняття, як: граф системи та структура системи, вершина графа та елемент системи, ребро графа та зв'язок між елементами системи. Для всякого кінцевого графа будемо використовувати позначення: $G=(V,E)$, де $V=\{v_i\}$, $i,j=\overline{1,n}$ – множина вершин, а $E=\{e=(v_i,v_j)\,|\,i\neq j\}$ – множина його ребер. Розповсюджування збурення від одного елемента системи до іншого на графі системи будемо задавати орієнтованим ребром – ребром із заданими початком і кінцем. Орієнтоване ребро часто називають дугою, а граф з дугами – орграфом. На орграфі $G=(V,E)$ системи для вершини $v_i \in V$, $i\in\overline{1,n}$, вагою $0<w_i(t)\leq 1$ є величина показника якісного стану елемента системи, відповідного до вершини v_i. А вагою $w(v_i,v_j)=\xi_j$ дуги $(v_i,v_j)\in E$ є число $0<\xi_{ij}\leq 1$ рівне збереженої частці переданого збурення, при переході від вершини v_i до вершини v_j і назване коефіцієнтом опірності. Процес зміни ваг вершин графа системи, можна відобразити наступним правилом, названим трансформаційним збуренням. Воно полягає у наступному: трансформаційне збурення визначається впливом $z_j(t)$, $j\in(1,2,...,n)$ в дискретному часі $t=0,1,\ldots,n$, яке задається відношенням $z_j(t)=\dfrac{w_j(t)}{w_j(t-1)}$, при $t>0$. Тоді, при $t>0$ для i вершини графа G визначимо трансформаційне збурення:

$$w_i(t+1)=w_i(t)\prod_{i=1}^{Lv_i}\xi_{ji}z_j(t)$$

або

$$w_i(t+1)=w_i(t)\prod_{i=1}^{Lv_i}(1-\xi_{ji}z_j(t)),$$

вважаючи при цьому, що Lv_i – кількість дуг, що входять до вершини v_i.

Наведені співвідношення задають зміни ваг вершин графа $G=(V,E)$, тим самим визначаючи динаміку поширення зовнішніх збурень по курортно-рекреаційній системі. Перша формула відповідає зростаючим трансформаційним збуренням, які збільшуються при переході від однієї вершини до іншої. Друга формула – затухаючим, які зменшуються при переході від однієї вершини до іншої. Автономне трансформаційне збурення на зваженому орграфі G визначається відповідно введеним правилам по вектору початкових значень $W(0)=(w_1(0),w_2(0),\ldots,w_n(0))$ і вектором впливів $Z(0)=(z_1(0),z_2(0),\ldots,z_n(0))$, що задає вплив $z_j(0)$ в кожній вершині v_j в момент часу $t=0$.

Автономне трансформаційне збурення спільно з вектором початкових значень описує стан системи в початковий момент часу, коли під вплив зовнішніх збурюючих впливів потрапляють всі елементи курортно-рекреаційної системи. Відповідно з описаним процесом трансформаційного збурення на орграфі можна ввести різні критерії трансформаційних змін системи. Зокрема, можна вважати, що курортно-рекреаційна система перебуває в стані трансформаційних змін, якщо показник якісного стану хоча б одного з найбільш значущих елементів системи нижчий деякого допустимого рівня. Цей рівень будемо називати критичним рівнем якісного стану елемента v і будемо позначати як $R(v)$. Якщо показник якісного стану елемента нижчий за критичний рівень, то елемент не в змозі виконувати покладених на нього функцій або функціонувати необхідний час. Елемент, що знаходиться в такому стані, не передає поширююче по системі трансформаційне збурення.

Іншим важливим критерієм трансформаційних змін є структурна нестійкість $S(u)$ та вершини u. Структурною нестійкістю будемо називати число шляхів, кінцем яких є вершина u. Структурна нестійкість елемента дає якісну оцінку його розташування в структурі системи. Вона дозволяє судити про те, наскільки безпечно розташування елемента у структурі курортно-рекреаційної системи щодо інших елементів у період трансформаційних впливів. Структурна нестійкість елемента визначає вигідність його розташування у структурі системи, при розповсюдженні по системі збурень. Але структурна нестійкість не дає кількісної оцінки погіршення ефективності елемента при попаданні системи в умови трансформаційних впливів. Такою оцінкою може служити параметр, який назвемо граничним показником вершини і який є доповненням структурної нестійкості.

Граничним показником вершини u назвемо величину показника якісного стану відповідного їй елемента системи на момент закінчення часу збурюючого впливу, який позначимо через $\Theta(u)$. Можна підрахувати суму довжин усіх шляхів, кінцем яких є вершина u. Позначимо цю суму через $Q(u)$ і назвемо її мірою структурної нестійкості вершини u. Тоді:

$$\Theta(u)=w_u z_0^{S(u)+1}\xi^{Q(u)},$$

де w_u – показник якісного стану вершини u в початковий момент автономного трансформаційного збурення.

Представлення досліджуваної курортно-рекреаційної системи у вигляді зваженого за правилом графа $G=(V,E)$ і формалізація зовнішнього впливу на систему як автономного трансформаційного збурення визначає модель розповсюдження трансформаційних впливів по всій системі. Таким чином, трансформація курортно-рекреаційних систем означає всілякі якісні їх перетворення в контексті економічного розвитку. Такий підхід відрізняється рядом спільних переваг. По-перше, він передбачає розгляд об'єкта трансформації як системного утворення, а не як сумативного цілого або простої сукупності різних елементів, позбавлених єдності функціонального призначення. По-друге, дозволяє досліджувати трансформації курортно-рекреаційних систем в динаміці їх розвитку, а високий рівень невизначеності кінцевого результату передбачає необхідність моделювання трансформаційних процесів, зокрема методами теорії хаосу і катастроф. По-третє, такий підхід передбачає пошук певних закономірностей у формуванні вектора транс-

формації курортно-рекреаційних систем відповідно до критеріїв цілісності системи.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене наукове дослідження дозволило сформулювати наступні висновки:

– показано, що у сучасній світовій економіці курортні рекреації – одна з самих високоприбуткових сфер господарства, а також одна з тих, що найбільш динамічно розвивається. Функціонування таких систем передбачає існування постійно зростаючих джерел фінансових надходжень, за рахунок залучення мільйонів туристів активно розвивати інфраструктуру територій, створювати додаткові робочі місця;

– розроблено та обґрунтовано концептуальні засади системного дослідження функціонування економіки курортно-рекреаційних утворень, які містять сукупність положень про сутність і дослідження процесу розвитку таких систем, як сукупності трансформаційних перетворень;

– з метою дослідження проблеми економічної трансформації курортно-рекреаційних систем побудовано математичну модель, яка дозволяє здійснювати опис трансформаційних стратегій у вигляді трансформаційного циклу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Боков М.А. Стратегическое управление рекреационными предприятиями в условиях переходной экономики / М.А. Боков. – СПб. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 368 с.
2. Амирханов М.М. Экономические проблемы развития рекреационных регионов / М.М. Амирханов, А.А. Татаринов. – М. : Экономика, 2009. – 142 с.
3. Захарченко П.В. Модели экономики курортно-рекреационных систем / П.В. Захарченко. – Бердянск : Издательство Ткачук, 2010. – 392 с.
4. Inskeep E. National and Regional Tourism Planning: Methodologies and Case Studies / E. Inskeep. – New York : Routledge, 2004. – 249 p.
5. Квейд Э. Анализ сложных систем / Э. Квейд ; пер. с англ. И.И. Андреева, И.М. Верещагина. – М. : Советское радио, 1989. – 520 с.
6. Нельсон Р.Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р.Р. Нельсон, С.Дж. Уинтер ; пер. с англ. А.Н. Нестеренко. – М. : Дело, 2002. – 536 с.
7. Лукинов И.И. Эволюция экономических систем / И.И. Лукинов. – М. : Экономика, 2012. – 568 с.
8. Butler R. The Concept of a Tourist Area Cycle of Evolution: Implications for Management of Resources // Canadian Geographer. – 1980. V. 24. – P. 5-12.
9. Лоскутов А.Ю. Основы теории сложных систем / А.Ю. Лоскутов, А.С. Михайлов. – М. – Ижевск : НИЦ «Регулярная и стохастическая динамика», 2007. – 612 с.

УДК 330.341.1

Хомич С.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики
Рівненського державного гуманітарного університету

ЗАСТОСУВАННЯ ГРУПИ МЕТОДІВ РИНКОВОЇ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ДЛЯ ОЦІНКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

Стаття присвячена інтелектуальному капіталу та методам його оцінки. Розкрито особливості групи методів ринкової вартості. Досліджено переваги та недоліки застосування методу ринкової капіталізації та коефіцієнта Тобіна для оцінки інтелектуального капіталу, на основі чого розраховано значення останнього для групи вітчизняних та зарубіжних компаній.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, методи оцінки інтелектуального капіталу, метод ринкової капіталізації, коефіцієнт Тобіна.

Хомич С.В. ПРИМЕНЕНИЕ ГРУППЫ МЕТОДОВ РЫНОЧНОЙ КАПИТАЛИЗАЦИИ ДЛЯ ОЦЕНКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Статья посвящена интеллектуальному капиталу и методам его оценки. Раскрыты особенности группы методов рыночной стоимости. Исследованы преимущества и недостатки применения метода рыночной капитализации и коэффициента Тобина для оценки интеллектуального капитала, на основе чего рассчитано значение последнего для группы отечественных и зарубежных компаний.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, методы оценки интеллектуального капитала, метод рыночной капитализации, коэффициент Тобина.

Khomych S.V. APPLICATION OF MARKET VALUE METHODS FOR EVALUATION OF INTELLECTUAL CAPITAL

The article is devoted to the intellectual capital and methods of its evaluation. The features of the groups methods of market value are defined. The advantages and disadvantages of using the method of market capitalization and Tobin coefficient for evaluation of intellectual capital are investigated, on the base of what the value of the last for the group of domestic and foreign companies is calculated.

Keywords: intellectual capital, methods of evaluation of intellectual capital, market capitalization method, coefficient of Tobin (Tobin's q).

Постановка проблеми. Прогрес людської цивілізації є похідною від ефективного розвитку економічної системи. Задоволення безграничних потреб суспільства при все більше обмежених економічних ресурсах неможливе без продуктивнішого використання останніх. Знання у формі інтелектуального капіталу (ІК) є тієї рушійною силою, що дозволяє докорінно змінювати способи виробництва і переходи на нові технологічні уклади. У цьому контексті важливих є можливість вимірювати інтелектуальний капітал як одну з основ сучасної економічної парадигми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження різноманітних аспектів інтелектуального капіталу як економічної категорії знайшли свої відображення в працях зарубіжних та вітчизняних науковців. Напевно, найбільш цитованими є наукові роботи Н. Бонтіса, Е. Брукінг, Л. Едвінссона, Х. Ітамі, М. Мелоун, І. Нонаки, П. Салівана. Протягом

порівняно невеликого проміжку часу суттєвий внесок у становлення науки про інтелектуальний капітал та суміжними з ними поняттями інноваційної економіки та людського капіталу зробили такі українські вчені, як: В. Базилевич, В. Геєць, А. Чухно, О. Бутнік-Сіверський, О. Кендюхов, Я. Крупка – основні напрацювання відносяться до теоретичних основ інтелектуального капіталу; Л. Федулова, Н. Гавкалова, Н. Маркова, О. Грішнова – розробки щодо практичних питань людського та інтелектуального капіталу в економіці України; В. Порохня, В. Бирський, В. Лось – різні аспекти моделювання інтелектуального капіталу. Попри значний науковий доробок цілої плеяди науковців, багато питань, що стосуються ролі та впливу інтелектуального капіталу в сучасній економічній системі, залишаються недостатньо розробленими. Це стосується проблематики щодо оцінки інтелектуального капіталу.

Постановка завдання. Виходячи з цього, метою статті є дослідження особливостей визначення величини інтелектуального капіталу на основі методу ринкової вартості та коефіцієнту Тобіна, що входять до групи методів ринкової капіталізації. У даному випадку доречно пояснити, що існує як група методів ринкової капіталізації, так і окремий метод ринкової вартості (капіталізації), що входить у дану групу.

Викладення основного матеріалу дослідження. Перш за все потрібно відзначити, що на сьогодні не існує єдиного бачення сутності інтелектуального капіталу, що, як влучно зауважено в роботі [1, с. 215], є наслідком відсутності цього поняття в жодному нормативному документі міжнародного рівня. Тому під інтелектуальним капіталом будемо вважати сукупність формалізованих та неформалізованих знань, які втілені в інтелекті персоналу, технологіях, бізнес-процесах, взаємовідносинах з клієнтами та самим персоналом, і здатна приносити фірмі економічну вигоду та конкурентні переваги [2, с. 125]. Запропоноване визначення дозволяє комплексно відобразити особливості ІК: базується на знаннях, що можуть бути кодифікованими і не кодифікованими; як капітал повинен приносити додатковий дохід; функціонує на мікрорівні; має складну структуру; є поняттям ширшим, ніж людський капітал чи нематеріальні активи. В загальному інтелектуальний капітал складається з трьох основних компонентів: людського, структурного та клієнтського капіталу [3, с. 112].

На сьогодні можна виділити 4 основні групи методів оцінки інтелектуального капіталу: методи ринкової капіталізації, методи прямого виміру, методи віддачі від активів та методи підрахунку показників (балів). Більш повне дослідження методів оцінки інтелектуального капіталу проведено у роботі [4]. Також зазначимо, що на сьогодні найбільш комплексно проблематику методів оцінки ІК висвітлено в роботах К.-Е. Свейбі [5-7].

Методи ринкової капіталізації (Market Capitalization Methods, MCM) базуються на основі обчислення різниці між ринковою капіталізацією (ринковою вартістю) компанії і власним капіталом її акціонерів (балансовою вартістю). Отримана величина розглядається як величина або вартість (якщо в грошовому виразі) інтелектуального капіталу. Найвідоміші методи цієї групи: метод ринкової/балансової вартості (market value / book value), коефіцієнт Тобіна (Tobin's q) [8, с. 11; 9, с. 28]. Обидва методи відносяться до MCM-групи і передбачають співставлення різними способами величини ринкової капіталізації компанії (ціни компанії на фондовому ринку) та балансової вартості. В обох випадках робиться припущення, що ринкова ціна компанії може перевищувати її балансову вартість у випадку дії певних прихованих факторів, які не обліковані компанією. Одним з таких ключових факторів є інтелектуальний капітал.

У випадку використання методу ринкової капіталізації інтелектуальний капітал обчислюється у грошовому виразі за формулою:

$$IC_t = MV_t - BV_t, \quad (1)$$

де IC_t – вартість інтелектуального капіталу компанії на момент часу t;

MV_t – ринкова вартість компанії (market value) на момент часу t;

BV_t – балансова вартість компанії (book value) на момент часу t.

У той же час ринкова вартість компанії (MV) розраховується таким чином:

$$MV_t = P_t * V_t, \quad (2)$$

де P_t – ринкова ціна однієї акції компанії на момент часу t;

V_t – обсяг акцій компанії, що перебувають в обігу на момент часу t.

Балансову вартість компанії розрахуємо на певний момент часу (BV_t) за такою формулою:

$$BV_t = CA_t + FA_t + OA_t + IA_t - L_t, \quad (3)$$

де CA_t – оборотні активи (current assets) на момент часу t;

FA_t – основні засоби (fixed assets) на момент часу t;

OA_t – інші активи (other assets) на момент часу t;

IA_t – нематеріальні активи (intangible assets) на момент часу t;

L_t – зобов'язання компанії (liabilities) на момент часу t.

Коефіцієнт Тобіна (q) був запропонований Дж. Тобіним, лауреатом Нобелівської премії. Спочатку він був розроблений для прогнозування інвестиційної політики компанії незалежно від певних макроекономічних факторів, таких як відсоткова ставка. Тобін запропонував порівнювати ринкову вартість об'єкту (фонду) із вартістю його заміни, а точніше, вираховувати їх відношення. Виявилося також, що цей коефіцієнт добре підходить для оцінки інтелектуального капіталу [10, с. 117]. Вперше екс-голова ФРС США А. Грінспен звернув увагу на те, що високий коефіцієнт q і велика різниця між ринковою та балансовою вартістю компанії відображають цінність інвестицій у людський капітал та технології [11, с. 316]. Якщо $q>1$, то компанія отримує з певної власності (наприклад, матеріальних активів) більшу вигоду, ніж її конкуренти, які також володіють приблизно однаковими матеріальними фондами. Вважається, що причиною цього є те, що компанія володіє певними додатковими ресурсами, які значно збільшують ефективність використання матеріальних ресурсів: кращими співробітниками, ефективнішою організацією роботи, клієнтською мережею, тобто інтелектуальним капіталом [10, с. 117]. Якщо ж $q<1$, то це не означає, що компанія не володіє ІК. Це вказує на те, що рівень компонентів ІК та ефективність їх взаємодії дуже низька, вони не збільшують, а зменшують вартість компанії [12, с. 47].

Коефіцієнт q можна розраховувати як для компанії в цілому, так і для її окремих підрозділів [10, с. 117].

Проведене дослідження літератури не дало однозначної відповіді щодо формули обрахунку коефіцієнта Тобіна для визначення ефективності ІК.

Чисельник формули питань не викликає – це ринкова вартість компанії (MV), яка обраховується за формулою (2).

Складніше із знаменником. Так, в роботах [13, с. 435; 14, с. 108; 15, с. 60; 16, с. 13; 17, с. 82] пропонується ділити на вартість основних виробничих фондів (реальних активів), які включають будинки, споруди та устаткування, тобто основні засоби, та запаси. Тоді маємо формулу:

$$q_t = \frac{MV_t}{FA_t + I_t}, \quad (4)$$

де I_t – матеріальні запаси (inventory) на момент час t.

У роботі [12, с. 47; 18] до вказаного вище переліку пропонується додати також фінансові ресурси без чіткого визначення, що саме мається на увазі, адже дана категорія може трактуватися по-різному і включати різні джерела грошових коштів.

Крім того, в роботах [19; 20, с. 6; 21; 22, с. 76] пропонується для обрахунку коефіцієнта Тобіна використовувати в знаменнику балансову вартість підприємства. Тобто матиме місце наступна формула:

$$q_t^* = \frac{MV_t}{BV_t}, \quad (5)$$

Зазначена відмінність у формулах (4) та (5) досить суттєва, різниця між їхніми знаменниками може для деяких компаній досягати великих значень та чинити суттєвий вплив на коефіцієнт Тобіна.

У випадку формули (4) в чисельник справедливо підставляти ринкову вартість лише матеріальних активів, що в принципі дуже складно вирахувати. Перший спосіб більш близький до початкової формули обчислення коефіцієнта Тобіна, однак потрібно врахувати, що автор запропонував його для дослідження ефективності капіталовкладень в певний вид активів, а не для оцінки ІК. Для останнього краще використовувати все ж другий спосіб (формула 5), який порівнює співставні за масштабом величини і дозволяє більш справедливо оцінити ІК для організацій сфери послуг та фінансових організацій.

У таблиці 1 підраховано коефіцієнт Тобіна за двома формулами (q та q^*), щоб показати, якою буде різниця при використанні різних підходів. Також у таблиці розраховано вартість інтелектуального капіталу за методом ринкової капіталізації. Для дослідження обрано по п'ять міжнародних та російських компаній з найбільшою ринковою капіталізацією на 30.03.2012 р. за рейтингом FT Global 500 [23], а також п'ять українських компаній, акції яких мали найбільший рейтинг за березень 2012 р. по версії ПФТС [24].

На основі таблиці 1 потрібно зазначити наступне:

1. Способи обрахунку коефіцієнта Тобіна (за формулою 4 або 5) суттєво впливають на даний показник. Потенційно особливо значною може бути різниця при використанні цього показника для банківських установ.

2. Більшість досліджених компанії мають позитивні величини ІК, а коефіцієнта Тобіна – більше одиниці.

3. Українські компанії значно поступаються міжнародним за абсолютною величною інтелектуального капіталу, що є цілком логічним, оскільки масштаби діяльності їх також неспівставні. У той же час відносні показники (коефіцієнт Тобіна) подібні до аналогічних показників російських та китайських компаній.

В роботі [27, с. 16] зазначено, що коефіцієнт Тобіна придатний для вимірювання ІК, але при умові тривалих спостережень (більше року). Крім того, даний коефіцієнт потрібно співставляти для компаній в межах однієї галузі, які володіють та використовують подібні «тверді активи» (дослівно «hard assets»), тобто матеріальні активи.

Нижче визначено інтелектуальний капітал компанії Microsoft за 2001-2012 рр. методом Market Value / Book Value (MV/BV) та через коефіцієнт Тобіна (табл. 2). Очевидно, що у довготривалій перспективі ці показники мають приблизно однакову тенденцію. Встановлено, що в останні роки інтелектуальний капітал компанії Microsoft знижується як у вартісному, так і відносному виразі.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, можна підсумувати, що МСМ-методи неможливо застосувати, якщо підприємство не виведене на фондовий ринок (не є публічним), адже необхідною

Таблиця 1

Оцінка ІК на основі методу ринкової капіталізації та коефіцієнта Тобіна для деяких компаній на 30.03.2012 р., млрд дол. (крім q)

№ в рей-гу	Компанія	MV	BV	Інтелектуальний капітал		
				MV-BV	***q****	***q***
Міжнародні компанії						
1	Apple	559,00	101,36	457,65	5,52	56,19
2	Exxon Mobil	408,78	162,95	245,83	2,51	1,70
3	PetroChina	278,97	165,98	112,99	1,68	1,15
4	Microsoft	270,64	48,96	221,68	5,53	28,11
5	IBM	241,75	20,70	221,05	11,68	14,54
Російські компанії						
33	Gazprom	145,76	269,60	-123,84	0,54	0,61
62	Rosneft	75,65	72,67	2,99	1,04	0,93
86	Sberbank of Russia	72,19	45,88	26,31	1,57	-
125	Lukoil	51,46	71,02	-19,56	0,72	0,78
Українські компанії						
–	Мотор Січ	0,69	0,78	-0,08	0,89	-
–	Азовсталь	0,68	1,96	-1,28	0,35	-
–	Центренерго	0,36	0,21	0,15	1,70	-
–	Укрсоцбанк	0,35	0,82	-0,47	0,42	-
–	Алчевський металургійний комбінат	0,29	0,15	0,14	1,98	0,49

Джерело: Складено автором самостійно за даними: [23-26] та офіційної фінансової звітності відповідних компаній

Таблиця 2

Динаміка ІК компанії Microsoft, млрд дол. (крім q)

Рік	Ринкова капіталізація (MV)	Балансова вартість (BV)	Інтелектуальний капітал	
			MV-BV	*q**
2001	203,451	45,377	157,673	4,44
2002	50,511	303,749	252,995	5,98
2003	287,829	61,400	226,045	4,66
2004	311,242	71,141	239,532	4,34
2005	269,487	44,307	224,681	6,01
2006	245,372	35,699	209,134	6,77
2007	250,219	25,459	249,341	10,47
2008	252,842	22,205	228,664	10,46
2009	208,180	25,296	181,125	7,69
2010	199,451	32,623	165,670	5,90
2011	200,186	44,502	155,684	4,50
2012	257,799	52,911	204,889	4,87

Джерело: Розраховано автором за даними [28]

умовою застосування методів є справедливе визначення ринкової ціни компанії.

Некоректним також може бути результат оцінки ІК, якщо у компанії існують унікальні бізнес-процеси, системи управління тощо, які надають їй потужні конкурентні переваги. У даній ситуації цінність такої компанії повинна зрости, проте до того часу, доки зовнішньому середовищу (ринку) невідомо про ці переваги, ринкова вартість даної компанії не змінюватиметься. Отже, використовуючи підхід до оцінки ІК через виявлення різниці між ринковою та балансовою вартістю компанії, оцінюється не вартість самого ІК, а цінність знання представників ринку про особливості компанії. Як тільки ринку стає відомо про унікальні компоненти ІК, якими володіє компанія – ціна акцій компанії зростає. При відсутності інформації – ціна акцій не зміниться.

Варто відмітити, що обидва описані методи оцінки інтелектуального капіталу мають певні недоліки. Так, показник ринкової капіталізації дуже чутливий до багатьох екзогенних факторів, таких як інвестиційні очікування та відсоткові ставки, загальна фондова активність ринку, політична та соціальна стабільність, інформація та новини про саму компанію. Все це може докорінно змінювати настрої інвесторів, що, власне, визначає ціну акції компанії, а отже і її ринкову капіталізацію. Крім того, балансова вартість підприємства також може занижуватися, наприклад, через амортизаційну політику підприємства або коливатися в різні часові періоди через певні маніпуляції з боку менеджменту компаній. Тому потрібно зауважити, що при застосуванні методів ринкової капіталізації отримані величини можуть включати в себе не лише власне величину інтелектуального капіталу, а й інші величини, що не відносяться до ІК.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Козырев А. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / А. Козырев, В. Макаров. – М. : Интерреклама, 2003. – 352 с.
2. Хомич С.В. Сучасні підходи до визначення сутності та структури інтелектуального капіталу / С.В. Хомич // Економічний простір : збірник наукових праць – № 52/1. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2011. – С. 119-129.
3. Хомич С.В. Особливості структури інтелектуального капіталу / С.В. Хомич // Економічний простір : збірник наукових праць – № 53. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2011. – С. 109-118.
4. Хомич С.В. Проблема виміру та обліку інтелектуального капіталу / С.В. Хомич // Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки. – № 5. Т. 1(180) – Хмельницький, 2011. – С. 110-115.
5. Sveiby K.-E. Methods for Measuring Intangible Assets [Електронний ресурс] / K.-E. Sveiby. Personal Site [сайт]. – Режим доступу : http://goo.gl/mefJj (18.08.14) – Назва з екрана.
6. Sveiby K.-E. Intellectual Capital and Knowledge Management [Електронний ресурс] / Personal Site K.-E. Sveiby [сайт]. – Режим доступу : http://goo.gl/sH9ul (18.08.14) – Назва з екрана.
7. Sveiby K.-E. The Intangible Assets Monitor [Електронний ресурс] / Personal Site K.-E. Sveiby [сайт]. – Режим доступу : www.sveiby.com/articles/companymonitor.html (18.08.14) – Назва з екрана.
8. Козырев А. Экономика интеллектуального капитала [Електронний ресурс] / А. Козырев; Научные доклады № 7(R)-2006. – СПб. : НИИ менеджмента СПбГУ, 2006. – 30 с.– Режим доступу : http://goo.gl/ZqjMDR (18.08.14) – Назва з екрана.
9. Удовиченко О.М. Понятие, классификация, измерение и оценка нематериальных активов (объектов) компании: подходы к проблеме [Електронний ресурс] / О.М. Удовиченко. – Научные доклады № 13(R) – 2007. СПб. : НИИ менеджмента СПбГУ, 2007. – 33 с. – Режим доступу : http://goo.gl/y9dke (18.08.14) – Назва з екрана.
10. Скоблякова И. Циклы воспроизводства человеческого капитала / И.В. Скоблякова. – М. : «Издательство Машиностроение-1», 2006. – 201 с.
11. Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Т.А. Стюарт ; [пер. с англ. В. Ноздриной]. – М. : Поколение, 2007. – 368 с.
12. Труды НГТУ им. Р.Е. Алексеева. Серия «Управление в социальных системах. Коммуникативные технологии». – Н. Новгород : НГТУ, 2008. – 114 с.
13. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: В 3 т. / [За ред. В.М. Геєця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка]. – К. : Фенікс, 2007. – 544 с.
14. Марченко Л. Проблемы определения, использования и оценки интеллектуального капитала предприятиями республики Беларусь / Л. Марченко, Л. Федосенко // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2009. – № 1(2). – С. 103-116.
15. Фитц-енц Я. Рентабельность инвестиций в персонал: измерение экономической ценности персонала / Як Фитц-енц: [пер. с англ.: Меньшикова М.С., Леонова Ю.П. ; под. общ. ред. В.И. Черных]. – М. : Вершина, 2009. – 320 с.: ил., табл.
16. Балашов Е. Управление интеллектуальным капиталом организации : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.00.05 / Е. Балашов ; Московский государственный университет им. Ломоносова. – М., 2009. – 24 с.
17. Кендюхов О.В. Вартісний підхід до оцінки ефективності управління інтелектуальним капіталом підприємства / О.В. Кендюхов // Економіка промисловості. – 2004. – № 4. – С. 81-87.
18. Платонов В.В. Разработка системы показателей и классификация методов оценки интеллектуального капитала [Електронний ресурс] / Платонов В.В., Зданович В.А. // Глобалтека [сайт] – Режим доступу : http://goo.gl/aNlHJl (18.08.14) – Назва з екрана.
19. Голубкин В.Н. Интеллектуальный капитал в эпоху глобализации мировой экономики [Електронний ресурс] / В.Н. Голубкин, Л. П. Клеева, Л. В. Патока// Бизнес-образование. – 2005. – № 1(18). – Режим доступу : http://creativeconomy.ru/library/prd1011.php (18.08.14) – Назва з екрана.
20. Пожуєв В.І. Інтелектуальний капітал як стратегічний потенціал організації / В.І. Пожуєв // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2009. – № 37. – С. 4-15.
21. Мильнер Б. Управление интеллектуальными ресурсами [Електронний ресурс] / Б. Мильнер // Экономический портал: экономический анализ. – Режим доступу : http://goo.gl/uS7szb (18.08.14) – Назва з екрана.
22. Интеллектуальный капитал – основа опережающих инноваций: монография / [под общ. ред. А.В. Безгодова, В.В. Смирнова.] – СПб. : НЦ «Планетарный проект», Орел : ОрелГТУ, 2007. – 336 с.
23. FT Global 500 2012: Market values and prices at 30 March 2012 [Електронний ресурс] / Financial Times [сайт]. – Режим доступу : http://goo.gl/tzf1N (18.08.14) – Назва з екрана.
24. Рейтинг учасників ПФТС та цінних паперів [Електронний ресурс] / ПФТС [сайт]. – Режим доступу : http://goo.gl/e8qPk (18.08.14) – Назва з екрана.
25. Yahoo Finance [Електронний ресурс] / Yahoo [сайт]. – Режим

доступу: http://finance.yahoo.com (18.08.14) – Назва з екрана.
26. Google Finance [Електронний ресурс] / Google. – Режим доступу : http://finance.google.com (18.08.14) – Назва з екрану.
27. Dzinkowski R. The measurement and management of intellectual capital: an introduction [Електронний ресурс] / R. Dzinkowski // IFAC [сайт]. – 1998. – 24 p. – Режим доступу : http://goo.gl/IotGlo (19.08.2014) – Назва з екрана.
28. Річні фінансові звіти компанії Microsoft за 2001-2012 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://goo.gl/TKjqrD (18.08.14) – Назва з екрана.

УДК 334.7

Швед В.В.
кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики и менеджмента
Винницкого социально-экономического института

КРАУДФАНДИНГ КАК НОВАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИКИ

В статье рассматриваются ключевые особенности новой модели экономики – краудфандинга. Рассматривается сущность данного термина. Анализируется связь с традиционными методами финансирования. Раскрываются методологические основы и ключевые приемы краудфандинга. Выделяются ключевые категории, а также анализируются основные достоинства и недостатки. Приводятся примеры использования краудфандинга в Украине.
Ключевые слова: викиномика, краудсорсинг, краудфандинг, народное финансирование.

Швед В.В. КРАУДФАНДІНГ ЯК НОВА МОДЕЛЬ ЕКОНОМІКИ
У статті розглядаються ключові особливості нової моделі економіки – краудфандінга. Розкривається сутність, значення та специфіка впровадження колективного фінансування. Аналізується зв'язок із традиційними методами фінансування. Розглядаються методологічні основи та ключові засоби краудфандинга. Наводяться приклади застосування краудфандинга в Україні.
Ключові слова: вікіноміка, краудсорсінг, краудфандінг, народне фінансування.

Schved V.V. CROWDFUNDING AS A NEW ECONOMIC MODEL
This article reviews the key features of a new economic model – crowdfunding, as collective cooperation of people who voluntarily pool their money or other resources to support the efforts of other people or organizations. The essence of the term is analyzed. Analyzing the relationship with the traditional methods of financing. Disclosed methodological foundations and key techniques of crowdfunding. Highlights key categories, and analyzes the main advantages and disadvantages. Proved prospects of this economic model in comparison with the usual methods of financing. Examples of using crowdfunding in Ukraine.
Keywords: wikinomics, crowdsourcing, crowdfunding, national funding.

Постановка проблемы. На сегодняшний день все большее значение приобретают информационные технологии. Технологическое развитие повлекло за собой появление различных возможностей в области осуществления экономической деятельности финансовых организаций. Доступ к информации огромного числа пользователей позволил сократить разрыв между специалистами и любителями в разных отраслях знаний. В итоге организации получили возможность воспользоваться глобальной деловой сетью в своих целях, привлекая миллионы людей к работе над разными задачами. Появилась новая модель экономики – «Викиномика», созданная на острие технологического развития современной экономики и информационных технологий.

Анализ последних исследований и публикаций. Использование в бизнесе современных коммуникационных возможностей способствовало появлению новых моделей рыночной экономики. Так, с помощью викиномики появились понятия «краудсорсинг» и «краудфандинг», которые со временем стали более распространенными и продолжают развиваться дальше. Отечественные ученые, к сожалению, пока не уделяют достаточного внимания данным направлениям развития экономики.

Формулирование целей статьи. Цель статьи – раскрыть значение понятия «краудфандинг» как нового направления в экономике, рассмотреть основной принцип действия и обосновать его необходимость в современной финансовой среде.

Изложение основного материала. Считается, что краудфандинг – это одна из форм краудсорсинга, который, в свою очередь, является составным элементом викиномики.

Краудсорсинг (англ. crowdsourcing, crowd – «толпа» и sourcing – «использование ресурсов») – передача определённых производственных функций неопределённому кругу лиц на основании публичной оферты, не подразумевающей заключение трудового договора [1].

Это помощь независимых участников-энтузиастов в реализации представленного проекта. Развитие краудсорсинга показало, что если люди готовы жертвовать свое время и силы, то, возможно, они готовы вкладывать деньги в идею. Так появился краудфандинг – сбор средств через сеть на те или иные цели.

Краудфандинг (народное финансирование, от англ. crowdfunding, crowd – «толпа», funding – «финансирование») – это коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило, через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций. Финансирование по схеме краудфандинга может служить для различных целей – помощь пострадавшим от стихийных бедствий, поддержка со стороны болельщиков, поддержка политических кампаний, финансирование стартап-компаний и малого бизнеса, создание свободного программного обеспечения и многого другого [2].

Понятие «краудфандинг» появилось сравнительно давно. Но именно развитие интернет-пространства позволило вывести подобную модель взаимодействия на качественно новый уровень, так как предоставляет возможность поддержать интересную идею людям, находящимся на другом конце земного шара.

Принцип действия новой модели состоит в следующем: разработчики интересных проектов выкладывают суть идеи, описание, модели, эскизы в Интернет. Заинтересованные участники голосуют и вкладывают деньги. Вознаграждением для таких вкладчиков является виртуальная или реальная благодарность. Как правило, вкладчики не заинтересованы в получении дивидендов или доли в бизнесе.

Для осуществления краудфандинга в Интернете были разработаны специальные онлайн-платформы, которые являются посредниками между владельцем проекта и спонсорами, инвесторами. Такие платформы предназначены для отбора и демонстрации бизнес-идей. С их помощью спонсоры непосредственно могут профинансировать проект и всегда оставаться в курсе о процессе обновления.

Финансирование осуществляется под определенный проект, который имеет разработанный бизнес-план, грамотно составленную калькуляцию, а также открытые для всех участников инвестирования источники доходов и расходов реализуемого проекта. В том случае, если коллективное финансирование осуществляет поддержку коммерческого проекта, прибыль распределяется между инвесторами в соответствии с процентным соотношением инвестированных средств.

Такой вид финансирования может быть выгодным для его участников. Подобная сеть позволяет миновать банк как дополнительное звено в цепочке поставок финансовых услуг, тем самым обеспечивая более высокий доход для инвестора и более низкую кредитную ставку для заемщика.

В большинстве случаев инвестирование осуществляется на свой страх и риск, и в случае провала проекта его организаторы не несут какой-либо ответственности перед инвесторами [3].

Важным условием краудфандингового финансирования являются временные рамки сбора средств. Если за определенный промежуток времени средства не были собраны, деньги возвращаются инвесторам. Таким образом, происходит качественный конкурентный отбор действительно важных и значимых проектов.

Краудфандинг разделяется на 2 категории:

– по цели проекта краудфандинга: бизнес-проекты, социальные, культурные, политические;

– по цели инвестора:

1) пожертвования без вознаграждения – обычно являются добровольными актами, сделанными на основе альтруизма и без каких бы то ни было обязательств для получателя;

2) пожертвования за нефинансовое вознаграждение – большинство проектов не в сфере культуры и развлечения предоставляют в качестве вознаграждения подарочные CD, DVD, загрузку треков, контакты с авторами, автографы и т.д. Самым успешным проектом, работающим по такому принципу, является площадка Kickstarter;

3) предзаказы – в данной концепции вознаграждением может быть сам финансируемый продукт. Таким образом, доноры по данной модели краудфандинга становятся первыми обладателями результата коллективного финансирования. По сути, этот подход является предзаказом продукции, но при этом отлично соотносится с принципами краудфандинга. Большинство краудфандинговых площадок, работающих по этой модели, в том числе охватывают и вариант нефинансового вознаграждения. Обычно это зависит от объемов финансирования каждым отдельным человеком;

4) народное кредитование – краудфандинговая площадка в данном случае выступает посредником и в определенной мере гарантом всей процедуры. Преимущество данной формы краудфандинга для кредитора заключается в самой возможности предоставления кредитов, а для заемщика – в более низких тарифах и удобстве получения кредита;

5) акционерное финансирование – пожалуй, это самая передовая форма краудфандинга, где в качестве вознаграждения донор получает часть собственности, акции предприятия, дивиденды или право голосования на общих собраниях акционеров. Одним из успешных примеров является британский проект Seedrs, который специализируется на акционерном краудфандинге [2].

Рассмотрим позитивные стороны использования краудфандинга:

- полное контролирование воплощения проекта;
- полноценное владение капиталом;
- разработка, внедрение и анализ маркетингового подхода продукта;
- рассмотрение влияния целевой аудитории на новый продукт;
- традиционное инвестирование предусматривает детальное изучение бизнес-проекта, в свою очередь коллективное финансирование не требует трудоёмкого и длительного процесса;
- если проект окажется успешным, вполне возможно превышение целевых показателей финансирования;
- если проект не удовлетворяет целевую аудиторию и является провальным, разработчик ничего не теряет;
- снижение рисков формирования капитала.

Негативными сторонами коллективного финансирования являются:

- каждый новый проект имеет циклический характер, взлеты и падения;
- для представления нового проекта требуются особые маркетинговые подходы, так как ориентируется на конечного потребителя, а не на профессиональных инвесторов;
- открытая деятельность;
- новые пути продвижения продукта, стратегии, самореклама;
- полная ответственность;
- угроза провала;
- большая конкуренция.

Одна из проблем развития краудфандинга заключается в том, что пользователи не доверяют интернет-проектам и не готовы финансировать малопонятные идеи.

Для поддержания целостности и надлежащей этики коллективного финансирования предлагаются три основных подхода:

1) Регулирование – должны быть установлены критерии, которые должны защищать потребительские права: оперативная и финансовая прозрачность практики финансового контроля, достоверная и безопасная информация о проектах и платежах, более функциональные платформы и операционные процедуры. Такой подход будет направлен на выявление и предотвращение мошенничества, тем самым повышая доверие к финансовым организациям.

2) Обучение – к сожалению, участники коллективного финансирования не всегда понимают, как правильно предоставить клиентам тот или иной проект и как организовать процесс коллективного финансирования. Должны быть разработаны специальные образовательные курсы для обучения заинтересованных сторон, финансирующих организаций и предпринимателей. Такой подход будет обеспечивать защиту финансовых интересов участников краудфандинга.

3) Исследование – публичная отчетность, новые достижения и исследования должны стимулировать конкурентные способности, тем самым способствовать усовершенствованию данной модели экономики [3].

Краудфандинг активно используется для обеспечения средствами проектов на Западе, причём с определенной эффективностью. К примеру, в 2012 году на основе краудфандинговой модели финансирования было собрано почти 3 млрд долларов. Важно отметить, что не все собранные средства были потрачены на заявленные цели, достаточно большие суммы были возвращены инвесторам [4].

Если обратиться к исследованию Итана Молика, профессора Пенсильванского университета, то успешно собрали средства 47,9% проектов. Важно отметить, что чем меньше сумма и сроки сбора средств, тем выше шансы на успех. Неудачные проекты не собирают почти ничего – только один из десяти собирает хотя бы 30%, а до половины доходит всего 3% неуспешных проектов. Успешные проекты собирают лишь не на много больше заявленной суммы – четверть проектов перевыполнила план на 3%, половина – на 10% и только один из десяти – на 200% и больше. Из 106 проектов, которые собрали в 10 раз больше денег, чем планировали, 33 были очень большими (больше $100 000). Из 381 успешного проекта из разделов «Design» и «Technology» платформы Kickstarter, в которых были чётко указаны даты выхода продуктов и вознаграждений, лишь 14 проектов закончились ничем. Причем 3 из 14 честно вернули собранные средства. 11 нечестных или безответственных основателей увели всего 21 324$, или около 0,5% от 4,5 миллиона, собранных остальными проектами из этих 381 [5].

В Украине данная модель только начинает развиваться. И даже есть примеры успешных реализаций проектов – благотворительная инициатива «Таблеточки», волонтеры которой собирают деньги на лекарства для детской больницы «Охматдет» или акция «От сердца к сердцу», которая не первый год успешно проходит в Украине [6; 7].

Основными причинами такого экономического замедления является: низкая популярность интернет-платежей, недоверие и отсутствие культуры народного финансирования, невозможность качественного контроля взносов.

Хотя, с другой стороны, в условиях низкого финансирования украинской науки краудфандинг может активно использоваться представителями академической науки путем обхода сложной системы получения грантов на свои исследования и обращения непосредственно к любителям знаний. Кроме того, такой подход даст возможность заниматься именно академической наукой, имеющей зачастую только теоретические результаты, весьма далекие от активного практического применения и осязаемой экономической прибыли.

Так, в Европе и США уже существуют краудфандинговые проекты Microryza, PetriDish.org и iAMscientist.

Проект Microryza позиционируется как база научных идей, которому важен не столько результат, сколько просвещение общества и сам наблюдаемый процесс исследования. Участники платформы не только получают средства для научных работ, но и не вынуждены отдавать интеллектуальную собственность в руки инвесторов, зато предоставляя доступ к ней неравнодушным людям.

Миссия PetriDish.org – донести научное знание до людей, потому что между миром ученых и обществом лежит пропасть. О некоторых открытиях можно узнать только из специализированных журналов и сайтов, тогда как PetriDish.org открывает простым людям мир науки, в котором они могут принять непосредственное участие и потом сказать: «Если бы не я, это не было бы открыто». Перед размещением проектов модераторы внимательно исследуют авторов, изучают их публикации и институты, в которых они работают, чтобы не стать источником распространения лженаучных инициатив.

Задача платформы iAMscientist все та же: вывести науку из статуса эзотерического знания и рассказать о ней обычным людям. Как и во многих случаях, проекты iAMscientist не собирают большие суммы, зато дают ученым возможность найти сторонников по всему миру, в том числе и из научной среды для обмена опытом [8].

Все эти проекты сталкиваются с проблемами возможного отсутствия внятного результата, долгосрочности научного проекта и невозможности дать участникам что-то взамен. Хотя, с другой стороны, может быть, это помогло бы решить проблему получения научных грантов, унизительных зарплат и тотальной утечки мозгов.

Выводы. Краудфандинг – это финансовый инструмент, который позволит мобилизовать частный капитал на ранних стадиях, поддерживать инновационные проекты и способствовать развитию новых экономических отношений. Поэтому стоит уделить больше внимания этой модели экономики как с политической, так и с научной точки зрения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Steinberg S., Demaria R. The Crowdfunding Bible. – 2012.
2. De Buysere K., Gajda O., Kleverlaan R., Marom D. A Framework for European Crowdfunding. – 2012.
3. Мосс А. Что такое краудфандинг? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfunding.
4. Crowdfunding Industry Report [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://scribd.com/doc/92871793/Crowd-Funding-Industry-Report-2012.
5. Ethan R. Mollick. The Dynamics of Crowdfunding: Determinants of Success and Failure [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2088298.
6. Шиленко О. Общее финансирование // Фокус. – 2013. – № 1-2. – С. 32-35.
7. Швед В.В. Краудфандинг в деятельности украинских предприятий : матеріали ІІ міжнародної науково-практичної конференції: Конкурентоспроможність економіки України: теорії, моделі, механізми. –Дніпропетровськ. – 2013. – С. 90-92.
8. Лебедева К. Краудфандинг для науки [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://habrahabr.ru/company/planeta/blog/157577/.

УДК 519.866:339.727.2:336.71

Шумська С.С.
кандидат економічних наук,
провідний науковий співробітник
Інституту економіки та прогнозування
Національної академії наук України

Перевезенцев С.А.
економіст операційного департаменту філії «КІБ»
ПАТ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК»

МОДЕЛЬНІ ОЦІНКИ ВПЛИВУ ОКРЕМИХ ФАКТОРІВ НА РІШЕННЯ ПРО ВИХІД ІНОЗЕМНИХ БАНКІВ З УКРАЇНИ

У статті показано зростаючу динаміку присутності іноземного капіталу в банківських системах різних країн світу та Україні. Наведено можливі причини закриття іноземних банків, мотивацію відтоку капіталів з країни. Представлено результати логіт і пробіт моделювання та оцінки впливу окремих факторів на поведінку іноземних банківських установ в Україні. Емпірично доведено, що на рішення інвесторів щодо продовження чи згортання бізнесу в банківському секторі України впливає значна кількість факторів, серед яких фінансові показники діяльності установ, наявність кризових явищ у країні, структура власників банку, географічна приналежність банківського капіталу країни-інвестора.

Ключові слова: іноземний банківський капітал, вихід банків, фактори закриття банку, бінарні моделі.

Шумская С.С., Перевезенцев С.А. МОДЕЛЬНЫЕ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ФАКТОРОВ НА РЕШЕНИЕ О ВЫХОДЕ ИНОСТРАННЫХ БАНКОВ ИЗ УКРАИНЫ

В статье показана растущая динамика присутствия иностранного капитала в банковских системах разных стран мира и Украины. Названы возможные причины закрытия иностранных банков, мотивация оттока капиталов из страны. Представлены результаты логит и пробит моделирования и оценки влияния отдельных факторов на поведение иностранных банковских учреждений в Украине. Эмпирически доказано, что на решение инвесторов о продолжении или сворачивании бизнеса в банковском секторе Украины влияет значительное количество факторов, среди которых финансовые показатели деятельности банков, наличие кризисных явлений в стране, структура собственников банка, географическая принадлежность банковского капитала.

Ключевые слова: иностранный банковский капитал, выход банков, факторы закрытия банка, бинарные модели.

Shumska S.S., Perevezentsev S.A. MODEL ASSESSMENT OF IMPACT OF INDIVIDUAL FACTORS ON THE DECISION TO WITHDRAW FOREIGN BANKS FROM UKRAINE

The article shows the growing trend of foreign capital in the banking systems around the world and Ukraine. Named the possible reasons for the closure of foreign banks, the motivation of the outflow of capital from the country. The results of the logit and probit models to estimate the effect of individual factors on the behavior of foreign banking institutions in Ukraine. Empirically proven that an investor's decision whether to continue or folding business in Ukraine's banking sector, affects a significant number of factors, including the financial performance of banks, the presence of the crisis in the country, the ownership structure of the bank, geographical origin of the banking capital.

Keywords: foreign bank capital, withdrawal of banks, factors of bank closure, binary model.

Постановка проблеми. Серед дискусійних тем, що хвилюють науковців і практиків у сфері банківської діяльності вже досить довгий період та які стають гострими час від часу, – питання, пов'язані з присутністю іноземних банків у країні. Наявність значної кількості «за» та «проти» у висновках щодо функціонування іноземного капіталу в банківській системі залишає актуальними дослідження мотивації їх присутності в Україні та факторів виходу, згортання діяльності. Після декількох хвиль експансії міжнародного капіталу в країни, що розвиваються, і періодів його виходу із банківських систем виникає питання про причини та ймовірність такої поведінки іноземних банків в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для того щоб спрогнозувати динаміку іноземного капіталу у банківській сфері, варто спочатку дати відповідь на питання: «Чому іноземні банки йдуть з країни?». В економічній літературі є чимало досліджень, присвячених мотивації експансії капіталу, в тому числі й на теренах країн колишнього СНД [1-3], проте дуже мало пояснень, чому він йде з них. У загальному серед економічних факторів експерти найчастіше називають погіршення фінансового стану (материнського банку чи філій у країні-реципієнті), пошук кращих, більш привабливих сфер застосування капіталу; серед неекономічних – політичну нестабільність.

Аналіз робіт, присвячених різним аспектам присутності іноземного капіталу, дає підстави відзначити, що при дослідженні питань, пов'язаних із скороченням діяльності іноземних банків, важливими є: а) вибір показників, які свідчать про наявність проблеми (що провокує в подальшому скорочення діяльності чи закриття банку); б) вибір методу/інструментарію дослідження. Щодо вибору показників, аналіз динаміки яких варто включити у дослідження, то тут, якщо серед чинників переважають економічні/фінансові проблеми банків, експертами використовуються, як правило, показники стійкості банків, індикатори, на основі яких приймається рішення про продаж/банкрутство установи (зокрема, як це зроблено у Д. Мартіна, Д. Уілока та Р. Вілсона (*Martin D., 1977; Wheelock D., Wilson P., 2000*)) [4-5]. Прикладом сучасної роботи, де детально тестуються показники, що можуть показати «дефекти» банківських установ, є дослідження Т. Загдоді (*Taha Zaghdoudi, 2014*). У ньому на основі логістичної регресії перевірено можливість для оцінки стану банків Тунісу використання 18 індикаторів (обраних за методикою CAMEL), що характеризують різні аспекти вразливості банків, ліквідність, прибутковість, якість менеджменту [6].

Перелік методів, що застосовувалися при дослідженнях відтоку іноземного капіталу з країни та

схожих за методологією оцінок банкрутств банків, є широким. У цьому контексті варто згадати роботу Ю. Демянюк та І. Хасан (*Yuliya Demyanyk, Iftekhar Hasan, 2009*), в якій, окрім аналізу фінансових та економічних умов останньої кризи у США та інших країнах, представлено також огляд літератури з інструментарію оцінювання [7]. У цьому контексті слід зазначити, що значну кількість досліджень, проведених у даній сфері, здійснено із використанням моделей бінарного типу. Так, наприклад, під час дослідження банкрутств малих банків Ф. Кроулі та А. Ловічек (*Crowley F. D., Loviscek A. L., 1990*) довели, що логіт та пробіт мають переваги перед часто вживаними моделями дискримінантного аналізу [8]. Використовуючи чотири моделі та невеликий набір банкрутств, вони стверджували, що з чотирьох функціональних форм, використаних ними у попередніх дослідженнях, слід надати перевагу логіт і пробіт моделям. У їхньому дослідженні ці дві моделі дали найвищу точність і показали майже ідентичні результати. Побудову бінарних моделей та моделей з лонгітюдними даними активно застосовують у сучасних дослідженнях причин згортання діяльності іноземних банків А. Грицкевич та О. Ковалевский (*Aneta Hryckiewicz, Oskar Kowalewski, 2010*) [9-10].

Для України проблеми, що пов'язані із функціонуванням іноземного капіталу на вітчизняному ринку банківських послуг, також є актуальними і це постійно підтверджується появою нових досліджень, присвячених детальному аналізу ефективності діяльності банків з іноземним капіталом. Під час кризи та у після кризовий період відновлення української економіки зацікавленість даною проблематикою не зменшилася, що проявилося роботами М. Кириченко, В. Костогриз, О. Савицького, Р. Корнилюка, де тема продажу/закриття іноземних банків активно дискутувалася [11-16].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на активне обговорення впливу іноземного капіталу на вітчизняну банківську систему, переваг та ризиків, що дає його присутність Україні, сьогодні практично відсутні емпіричні дослідження факторів, що визначають мотивацію закриття банків, відтоку капіталів з країни.

Метою статті є модельна оцінка впливу окремих чинників на рішення іноземних банків про згортання чи продовження бізнесу в Україні.

Виклад основного матеріалу. Детальний аналіз експертами МВФ поведінки іноземних банків та їх ролі в економічному розвитку 137 країн світу упродовж 1995-2009 рр. засвідчив зростаючу динаміку їх присутності у різних регіонах світу. Як показало дослідження С. Класенса та Нілті Ван Хорена (*Stijn Claessens and Neeltje van Horen, 2012*), при незначному зростанні кількості банків у вибірці з 3894 у 1995 р. до 3910 у 2009 р. частка іноземних зросла із 20% до 34%, а національних (внутрішніх), відповідно, зменшилася із 80 до 66% [17]. Вдвічі збільшилася за цей час присутність іноземних банківських установ з 18% до 36% у країнах з ринком, що формується; у країнах, що розвиваються, – із 24% до 46% (табл. 1). Однак при наявному зростаючому тренді процес інвестування капіталу в інші країни відбувався нерівномірно: піки експансії відмічались у 1999 та 2007 роках, найбільше ж абсолютне скорочення (48 банків) зафіксовано у 2001 р. За виділений період розширилось коло країн-інвесторів: якщо у 1995 р. 77 країн активно інвестували у банківські системи інших держав, то у 2009 р. їх кількість зросла до 99. Це відбулося переважно за рахунок країн, що розвиваються, та країн з ринком, що формується: якщо у 1995 р. тільки 46 країн з даних груп були інвесторами, то у 2009 р. – 61. Як результат, змінився рівень концентрації іноземного капіталу: частка власності 5-ти найбільших країн інвесторів (Франції, Німеччини, Нідерландів, Сполученого Королівства, США) впала із 45% до 38% у 2009 р.

Таблиця 1

Частка іноземних банків у банківських системах різних груп[1] країн світу, відсотків

Показники	1995	2000	2005	2009
Всі країни вибірки[2]				
національні	80	74	70	66
іноземні	20	26	30	34
Групи країн за рівнем доходу				
Країни ОЕСР (OECD)				
національні	81	79	78	76
іноземні	19	21	22	24
Інші країни з високим рівнем доходу (не ОЕСР) Other high-income				
національні	70	66	59	59
іноземні	30	34	41	41
Країни з ринками, що формуються (Emerging markets)				
національні	82	73	70	64
іноземні	18	27	30	36
Країни, що розвиваються (Developing countries)				
національні	76	68	61	54
іноземні	24	32	39	46

Джерело: складено за даними [17, с. 22]

Аналіз присутності іноземного капіталу в банківському секторі України (що включена у аналіз експертами до групи країн з ринками, що формуються *Emerging markets*) демонструє зростаючу його динаміку вже тривалий час. За даними НБУ, найвищою частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків була у 2011 р. (41,9%), найбільше іноземних банків – 55 зафіксовано у 2010 р. (табл. 2). На 1.01.2014 р. іноземний капітал був представлений 26 країнами (49 банків); найбільша частка у структурі за географічним розподілом належала Кіпру (31,8%), Російській Федерації (30,7%), Австрії (12,3%). Станом на 01.08.2014 р. кількість діючих банків з іноземним капіталом становить 50, з них 19 банків – зі 100% іноземним капіталом.

Після тривалого періоду зростання і найвищих показників присутності у 2010-2012 рр. дані за останні роки свідчать про вихід ряду банків із України (хоча під час кризи жоден банк з іноземним капіталом не був ліквідований, тимчасова адміністрація вводилася лише у банках з вітчизняним капіталом). Серед відповідей експертів на питання «Це злам тенденції чи тимчасове уповільнення?» існують різні точки зору; більшість погоджується з тезою, що «вихід менш успішних європейських акціонерів ще не означає автоматичної втрати зацікавленості решти західних інвесторів до банківського бізнесу в Україні» [14]. Як стверджує Р. Корнилюк, банки, з яких вийшли євро-

[1] До *першої* групи віднесено країни Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР); до *другої* – інші країни, що не входять до ОЕСР та які Світовий Банк класифікував у 2000 р. як країни з високим рівнем доходу; до *третьої* – країни, що включені у розрахунки Standard and Poor's Emerging Market and Frontier Markets indexes; до *четвертої* – країни, що розвиваються.

[2] Із вибірки виключено 8 офшорних банківських центрів. Фактично для аналізу взято 129 країн.

Таблиця 2

Присутність іноземного капіталу в банківській системі України

Назва показника	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	01.08.2014
Кількість банків, які мають банківську ліцензію	175	184	182	176	176	176*	180*	172*
з них: з іноземним капіталом	***47***	***53***	***51***	***55***	***53***	***53***	***49***	***50***
у т.ч. зі 100% іноземним капіталом	17	17	18	20	22	22	19	19
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	35.0	36.7	35.8	40.6	41.9	39.5	34.0	31.6

* з них 1 банк має ліцензію санаційного банку

Джерело: дані НБУ

пейські інвестори, не були найбільшими або системними, вони мали низьку рентабельність і високу частку проблемних кредитів, а отже, тенденція виходу інвесторів з банків «другого ешелону» навряд чи має підстави для продовження; найбільші західноєвропейські банки з розвинутою територіальною мережею і активами понад 20 мільярдів гривень лишаються на ринку попри суттєві втрати ринкової частки, викликані проблемною заборгованістю [14-15].

Названі характеристики бізнесу і причини його згортання відносяться до групи ознак, що характеризують погіршення фінансового стану європейських банківських установ в Україні внаслідок кризи. Чи є ці чинники значимими для інших випадків закриття/продажу іноземних банків, можна перевірити, протестувавши дану гіпотезу для більш широкої вибірки.

З цією метою для оцінки поведінки іноземних банків в Україні і перевірки гіпотези, що ***на рішення банку з іноземним капіталом про закриття*** (банкрутство, злиття, зміну власника) ***впливають фінансові характеристики дочірньої компанії*** в Україні, використано логіт/пробіт моделювання. Для побудови бінарних моделей використано 291 спостереження за період 2008-2012 рр. (до вибірки включено показники іноземних банків, що пішли з ринку впродовж даного періоду, а також банки, що залишилися).

Крім того, у моделі через введення dummy змінної протестовано гіпотезу, що поведінка банків з дійсно іноземним капіталом відрізняється від псевдоіноземних (з номінально іноземними, але фактично вітчизняними власниками) та квазііноземних банків (з міноритарною участю іноземного капіталу). Фактор географічного походження банківських інвестицій, зокрема через виділення групи банків з російським капіталом, дає можливість виявити особливості їх стратегічної поведінки в Україні.

Для характеристики діяльності банків обрано наступні змінні:

GONE – бінарна змінна, яка визначає пішов банк чи залишився: 1, якщо банк пішов з України (таких 39 спостережень у вибірці), 0 – якщо банк продовжує діяльність (таких 252 спостережень);

ORIGIN – бінарна змінна, що характеризує країну походження банку. Дорівнює 0, якщо країна ін-

Таблиця 3

Статистичні характеристики Logit моделі (1)

Dependent Variable: GONE				
Method: ML – Binary Logit (Quadratic hill climbing)				
Sample: 1 291				
Included observations: 291				
Convergence achieved after 6 iterations				
Covariance matrix computed using second derivatives				
Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
CIP	-0.000752	0.000313	-2.403409	0.0162
LIABIL	0.000481	0.000247	1.949000	0.0513
ORIGIN	1.292294	0.637173	2.028169	0.0425
PSEUDO	-0.359900	0.466633	-0.771271	0.4405
ROE	-0.071196	0.077550	-0.918064	0.3586
ROA	0.532447	0.369362	1.441531	0.1494
RESULT	0.018092	0.013256	1.364798	0.1723
EQUITY	0.000660	0.000371	1.776609	0.0756
C	-2.713546	0.622230	-4.361002	0.0000
McFadden R-squared	0.117634	Mean dependent var		0.134021
S.D. dependent var	0.341261	S.E. of regression		0.328680
Akaike info criterion	0.757087	Sum squared resid		30.46457
Schwarz criterion	0.870695	Log likelihood		-101.1562
Hannan-Quinn criter.	0.802599	Deviance		202.3124
Restr. deviance	229.2841	Restr. log likelihood		-114.6420
LR statistic	26.97171	Avg. log likelihood		-0.347616
Prob(LR statistic)	0.000715			
Obs with Dep=0	252	Total obs		291
Obs with Dep=1	39			

Авторські розрахунки

вестор капіталу Росія; 1 – якщо капітал походить із Європи чи Америки (складено на основі звітності НБУ);

PSEUDO – бінарна змінна, яка визначає чи справді банк є іноземним або проксі/квазііноземним. Дорівнює 0 для іноземних банків, 1 – для проксі та квазііноземних (складено на основі звітності НБУ);

EQUITY – власний капітал банку, млн грн (дані АУБ);

CIP – розмір кредитно-інвестиційного портфелю банку, млн грн (дані АУБ);

LIABIL – обсяг зобов'язань, млн грн (дані АУБ);

RESULT – фінансовий результат установи, млн грн (дані АУБ);

ROA – показник рентабельності активів, % (дані АУБ);

ROE – рентабельність капіталу, % (дані АУБ). Для оцінки параметрів моделей було використано статистичний пакет Eviews. У таблиці 3 наведено статистичні характеристики logit моделі (1), яка показує величину та значимість окремих факторів, що визначають рішення банку про вихід з України.

За результатами оцінювання, із восьми обраних характеристик статистично значимими (за 10% рівня значимості) виявилися лише 4, тому решту змінних можна виключити. Після зміни специфікації отримано нові логіт та пробіт моделі (2)-(3), які наведено нижче:

$$GONE = 1\text{-@CLOGISTIC}(-(-0.000645948877082*CIP + 0.477698344934*ROA + 1.17208680921*ORIGIN + 0.000386513160512*LIABIL + 0.000716582361103*EQUITY - 2.74574250387)), \quad (2)$$

$$GONE = 1\text{-@CNORM}(-(-0.000361928310842*CIP + 0.293605532788*ROA + 0.594028633485*ORIGIN + 0.000226089124263*LIABIL + 0.000359521948097*EQUITY - 1.54221331084)). \quad (3)$$

Статистичні характеристики моделей, що представлені у таблиці 3, свідчать, що на рівні довірчого інтервалу 10% значимими стали показники, які характеризують обсяги кредитного портфелю, зобов'язань, капіталу, рентабельність активів та походження капіталу. Результати оцінювання по моделі підтвердили припущення, що з більшою ймовірністю закриваються чи змінюють власників банки з європейським капіталом (а не російські).

Щоб виділити фактори, які впливають на поведінку безпосередньо іноземних банків в Україні, доцільно протестувати гіпотезу на вибірці, яка не включає у себе квазі- та псевдо-іноземні банки (табл. 5). Рівняння нових моделей логіт і пробіт набувають такого вигляду:

$$GONE = 1\text{-@CLOGISTIC}(-(-0.00126206689882*CIP + 0.00143906850412*EQUITY + 0.000690400379021*LIABIL + 1.08575936376*ORIGIN + 0.0250730884577*RESULT - 2.38913942565, \quad (4)$$

Таблиця 4

Оцінка впливу факторів у Logit та Probit моделях (2)-(3)

Logit модель (2)				Probit модель (3)		
Coefficient	**z-Statistic**	**Prob.**	***Variable***	**Coefficient**	**z-Statistic**	**Prob.**
-0.000646	-2.344454	0.0191	***CIP***	-0.000362	-2.407236	0.0161
0.477698	1.712071	0.0869	***ROA***	0.293606	1.802914	0.0714
1.172087	1.863114	0.0624	***ORIGIN***	0.594029	1.976382	0.0481
0.000387	1.747927	0.0805	***LIABIL***	0.000226	1.911420	0.0560
0.000717	1.962098	0.0498	***EQUITY***	0.000360	1.966720	0.0492
-2.745743	-4.472038	0.0000	***C***	-1.542213	-5.355223	0.0000
ML – Binary Logit (Quadratic hill climbing)			*Method:*	*ML – Binary Probit (Quadratic hill climbing)*		

Авторські розрахунки

Таблиця 5

Оцінка впливу факторів у Logit та Probit моделях (4)-(5)

Logit модель (4)				Probit модель (5)		
Coefficient	**z-Statistic**	**Prob.**	***Variable***	**Coefficient**	**z-Statistic**	**Prob.**
-0.001262	-2.694805	0.0070	***CIP***	-0.000715	-2.628139	0.0086
0.001439	2.829772	0.0047	***EQUITY***	0.000831	2.843939	0.0045
0.000690	2.038444	0.0415	***LIABIL***	0.000389	1.956942	0.0504
1.085759	1.685792	0.0918	***ORIGIN***	0.546980	1.724655	0.0846
0.025073	2.242811	0.0249	***RESULT***	0.013727	2.172701	0.0298
-2.389139	-3.844745	0.0001	***C***	-1.332100	-4.437677	0.0000
ML – Binary Logit (Quadratic hill climbing)			*Method:*	*ML – Binary Probit (Quadratic hill climbing)*		

Авторські розрахунки

Таблиця 6

Якісні характеристики логіт і пробіт моделей

	Logit 1	Logit 2	Probit 3	Logit 4	Probit 5
McFadden R-squared	0.117634	0.103377	0.103827	0.158172	0.158742
LR statistic	26.97171	23.70277	23.80581	29.44402	29.55010
Prob (LR statistic)	0.000715	0.000248	0.000237	0.000019	0.000018
H-L Statistic	–	9.4604	4.9622	5.9549	5.4588
Prob. Chi-Sq(8)	–	0.3050	0.7616	0.6523	0.7076
% Correct (Total)	–	87.29	87.29	86.64	86.64

Авторські розрахунки

$$GONE = 1-@CNORM(-(-0.000715379156257*CIP + 0.000831067129343*EQUITY + 0.000389251565861*LIABIL + 0.546979585699*ORIGIN + 0.013727282445*RESULT - 1.33210040156)). \quad (5)$$

Аналіз результатів, представлених у таблиці 5, свідчить, що відібрані показники (які характеризують динаміку кредитів, капіталу, фінансових результатів, зобов'язань) доцільно брати до уваги іноземним банкам при прийнятті рішення: залишатися працювати в Україні чи згортати діяльність (Prob.<0,1). Виключення з вибірки псевдо- та квазііноземних банків збільшило показник *McFadden R-squared*, що свідчить про те, що такі банки викривлюють загальну тенденцію поведінки іноземного капіталу на ринку (табл. 6). Отже, фактор власників (структури) іноземного капіталу, який також визначає стратегію поведінки банківської установи є важливим при оцінюванні.

Аналіз даних, представлених у таблицях 4-6, свідчать, що результати, отримані при оцінюванні впливу різних факторів із застосуванням логіт та пробіт моделей, є дуже схожими. У цілому моделі (2)-(3) та (4)-(5) є адекватними, про що свідчать значення *Probability* для LR-статистики, які дорівнюють 0. Перевірка адекватності моделей із застосуванням критерія Хосмера-Лемешоу підтверджує це (у табл. 6 наведено значення *H-L Statistic* та відповідні Р-значення, розраховані по асимптотичному розподілу хі-квадрат із відповідною кількістю ступенів свободи, при розбивці множини спостережень на 10 груп).

Значення коефіцієнта *McFadden R-squared* хоча і свідчить про наявність зв'язку між залежною та пояснюваними змінними, однак є невисоким в усіх представлених моделях. Це означає, що не всі фактори, які описують поведінку іноземного банку на ринку України, включені у модель. Отже, розроблені бінарні моделі тільки дають відповідь на те, що обрані чинники (які характеризують фінансовий стан банку) дійсно мають вплив і їх варто приймати до уваги при прийнятті рішення (залишитися чи вийти з БС країни), проте вони не описують усі аспекти мотивації інвесторів.

Аналіз знаків коефіцієнтів при змінних та перевірка прогнозних якостей моделей за допомогою тесту *Expectation-Prediction Evaluation for Binary Specification* (який для спостережень, де банки продовжують свою діяльність, показав 98,5-100% коректності розрахованих ймовірностей) підтверджує, що відібрані фактори добре описують мотивацію банків, що залишаються в Україні. Однак відсоток правильно розрахованих ймовірностей для випадків виходу банків є меншим (знаки протилежні очікуваним), і це значить, що відібрані фактори не у повній мірі відображають причини згортання бізнесу. У цілому високий загальний відсоток правильно визначеної ймовірності (% *Correct Total*), який становить понад 86% (див. табл. 6), свідчить про хорошу прогнозну якість моделей і це було підтверджено при прогнозних розрахунках також показниками *MAE* та *MAPE* (<10%).

У таблиці 7 представлено розраховані оцінки ймовірності поведінки для окремих іноземних банків. З даних видно, що для групи банків, які залишилися працювати в Україні, розраховані по моделі ймовірності значно менші за 50%, а тих, що згорнули діяльність, – більші за 50%, що відповідає дійсності. Оцінки ймовірності для російських банків не тільки менші 50% (тобто вони залишаються в Україні), але й набагато менші за ймовірності, які розраховані для банківських установ з інших країн світу, отже, існують додаткові фактори (економічні та політичні), що формують мотивацію росіян продовжувати бізнес. Поведінку іноземних банків, які за модельними оцінками мали б піти з України (розрахункова ймовірність більша за 50%), однак фактично продовжують свою діяльність, можна пояснити, наприклад, активним запровадженням антикризових заходів, скороченням мережі чи ліквідації рітейлу, концентрації на корпоративних клієнтах.

Таблиця 7

Оцінені ймовірності поведінки окремих іноземних банків, розраховані на основі *logit* та *probit* моделей

	Logit (4)	Probit (5)
Банки, що залишилися		
ПРАВЕКС-БАНК	16,11%	16,41%
СІТІБАНК	14,39%	14,34%
ІДЕЯ БАНК	15,97%	16,19%
Банки, що пішли		
ІНГ БАНК УКРАЇНА	61,28%	55,60%
СЕБ БАНК	59,96%	56,54%
УКРСОЦБАНК	56,35%	56,06%
СВЕДБАНК	66,19%	63,85%
Не пішли, але за розрахунками мали піти		
ПІРЕУС БАНК МКБ	55,13%	53,00%
УНІВЕРСАЛ БАНК	52,94%	51,13%
КРЕДОБАНК	58,56%	56,98%
Російські банки: не пішли		
АЛЬФА-БАНК	1,96%	1,50%
ВТБ БАНК	0,89%	0,35%
БАНК ПЕТРОКОММЕРЦ-УКРАЇНА	9,12%	10,03%

Авторські розрахунки

Таким чином, гіпотеза, що на рішення іноземних банків залишатись/виходити з БС України впливає динаміка фінансових показників їх дочірніх компаній, підтвердилася на основі емпіричних даних. Слабким місцем представлених бінарних моделей (1)-(5) є низький рівень показника *McFadden R-squared*, який можна пояснити тим, що у моделях: по-перше, оцінювалася важливість для прийняття рішення лише однієї групи факторів – фінансового стану банку в країні-реципієнті капіталу; по-друге, у моделі не включено характеристики макроекономічного розвитку України як приймаючої сторони іноземного капіталу (наявність кризи, темпи економічного зростання, політична нестабільність, розвиток інституційного середовища, регуляторні умови); по-третє, залишилися без уваги фінансовий стан материнської компанії та макроекономічна ситуація в країні інвесторі капіталу.

Важливість включення у процес моделювання факторів, наприклад, з вищезазначеної другої групи підтверджують аналітичні оцінки українських експертів. Так, Р. Корнилюк серед причин виходу іноземних банків з роздрібного бізнесу в Україні після кризи називає ряд зовнішніх та внутрішніх чинників, що характеризують погіршення економічних і регуляторних умов для їх функціонування: слабкий ріст реальних доходів населення, низьку платоспроможність корпоративних позичальників, високу частку неповернень кредитів, високі витрати на роботу колекторів, заборону кредитування фізичних осіб в іноземній валюті, рестрикційну монетарну по-

літику НБУ по стримуванню ліквідності, підвищення вартості зовнішніх запозичень на фоні кризи суверенних боргів у ЄС, посилення вимог «БАЗЕЛЬ ІІІ» до адекватності основного капіталу [16].

З іншого боку, як показує практика емпіричних досліджень причин згортання банківської діяльності в різних країнах-реципієнтах, надзвичайно важливими є фактори, що характеризують економічний стан країни інвестора та фінансовий материнського банку. Так, наприклад, А. Грицкевич та О. Ковалевский (*Aneta Hryckiewicz, Oskar Kowalewski, 2010*), включивши у розгляд 81 випадок закриття банків у 37 країнах упродовж 1999-2006 рр., виявили прямий взаємозв'язок між погіршенням показників материнського банку і зростанням ймовірності закриття підрозділу за кордоном. За допомогою логіт та пробіт моделей вони довели, що основною причиною закриття іноземних відділень були не низькі фінансові показники філій, а внутрішні проблеми материнського банку [9]. Проведення дослідження із використанням моделей з панельними даними показали, що закриття філій у економічно розвинутих країнах обумовлені лише проблемами материнської компанії, в той час як вихід з ринку країн, що розвиваються, викликаний зниженням показників обох сторін: і материнських банків, і їх дочірніх установ. Модельні розрахунки підтвердили також гіпотезу, що, бажаючи зменшити свої ризики, материнський банк приймає рішення про вихід з ринку у випадку наявності у країні кризи [10].

Для українських реалій врахування усіх цих груп факторів можливе лише у рамках комплексної моделі або системи рівнянь з відповідним розширенням переліку змінних. Серед важливих напрямів продовження дослідження – не тільки включення у модель більш широкого кола (груп) факторів, але й розширення часового проміжку. У даній роботі аналіз ситуації проведено на досить короткому часовому періоді 2008-2012 рр., розширивши який можна було б дослідити мотивацію банків та вплив обраних факторів і під час кризи і упродовж стабільного періоду розвитку.

Висновок. Дослідження за допомогою бінарних моделей мотивації іноземних банків стосовно експансії/виходу з банківської системи засвідчило, що на їх рішення, чи варто залишатися в Україні, впливає значна кількість факторів, серед яких фінансові показники діяльності установ, наявність кризових явищ у країні, структура власників банку, географічна приналежність банківського капіталу країни-інвестора.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фомин А. Поведение иностранного бизнеса в стране пребывания // Международные процессы. – 2008. – Том 6. № 3(18).
2. Либман А.М., Хейфец Б.А. Экспансия российского капитала в странах СНГ. – М., 2006. – С. 180.
3. Шумська С.С. Російський капітал в банківській системі України: динаміка розвитку та сфери інтересів // Економічна теорія. – 2010. – № 4. – С. 58-73.
4. Martin D. Early Warning of Bank Failure. A Logit Regression Approach// Journal of Banking and Finance. – 1977. – No.1. – P. 249-276.
5. Wheelock D.C., Wilson P.W. Why Do Banks Disappear? The Determinants of U.S. Bank Failures and Acquisitions // The Review of Economics and Statistics. – 2000. – No 82. – P. 127-138.
6. Taha Zaghdoudi. Bank Failure Prediction with Logistic Regression // International Journal of Economics and Financial Issues. – 2013. – Vol. 3. – No. 2. – P. 537-543.
7. Crowley F. D., Loviscek A. L. New Directions in Predicting Bank Failures: The Case of Small Banks // North American Review of Economics and Finance. –1990. – № 1. – P. 45-162.
8. Hryckiewicz A., Kowalewski O. Predicting foreign banks exits? A logit and probit regression approach [Електронний ресурс]. – 2010. – Режим доступу : http://ssrn.com/abstract=1537129.
9. Aneta Hryckiewicz, Oskar Kowalewski. Why do Foreign Banks Withdraw from other Countries? A Panel Data Analysis // CESifo Working Paper No. 3006. – 2010. – P. 33.
10. Yuliya Demyanyk and Iftekhar Hasan. Financial Crises and Bank Failures: A Review of Prediction Methods [Електронний ресурс] // Working Paper 09-04R. – 2009. – P. 34. – Режим доступу : www.clevelandfed.org/research.
11. Кириченко М. Иностранный капитал в банковской системе Украины / М. Кириченко // Финансовый директор. – 2008. – С. 3-6.
12. Костогриз В.Г. Іноземний капітал в банківській системі України: сучасна проблематика / В.Г. Костогриз // Фінансовий простір. – 2012. – № 2. – С. 85-92.
13. Савицький О. Європейські банки виводять капітал з України [Електронний ресурс] / О. Савицький. – Режим доступу : http://www.dw.de6- 16.03 2014.
14. Корнилюк Р. Вихід іноземних банків: факти проти міфів [Електронний ресурс] / Р. Корнилюк. – Режим доступу : http://minfin.com.ua/blogs/kornellio/32904/.
15. Корнилюк Р. Іноземні банки в Україні: виживають сильніші [Електронний ресурс] / Р. Корнилюк. – Режим доступу : http://real-economy.com.ua/print/33205.html.
16. Корнилюк Р.В. Іноземні банки в україні: проблеми і перспективи розвитку [Електронний ресурс] / Р.В. Корнилюк // Презентація доповіді з круглого столу на тему «Іноземні банківські інвестиції: стан та перспективи розвитку». 20.03.2012. – Режим доступу : http://www.slideshare.net/kornellio/12-0323.
17. Claessens S., Neeltje Van Horen. Foreign Banks: Trends, Impact and Financial Stability // Working Papers WP/09/273, IMF. – 2012. – P. 40.

Наукове видання

НАУКОВИЙ ВІСНИК ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 7

Частина 5

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 23,95. Замов. № 15/14. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
73034, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а, офіс 105.
Телефон +38 (0552) 39-95-80
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.